

اقتصاد با کالابرگ اداره نمی‌شود

اقتصاد ایران این روزها بیش از آنکه با سیاست‌های پایدار اداره شود، با مُسکن‌ها زنده نگه داشته شده است. کالابرگ، یارانه، واریزی‌های مقطعی و بسته‌های حمایتی یکی پس از دیگری اعلام می‌شوند؛ هرکدام با هدف کاهش فشار معیشتی، هرکدام با وعده آرام‌سازی بازار. اما پرسش اصلی همچنان بی‌پاسخ مانده است: آیا این مُسکن‌ها می‌توانند اقتصاد را از درد مزمن تورم، رکود و بی‌ثباتی نجات دهند؟

واقعیت آن است که فشار بر سفره خانوارها انکارناپذیر شده است. تغییر الگوی مصرف، حذف تدریجی برخی اقلام از سبد خانوار و افزایش سهم کالاهای ضروری، نشانه‌هایی روشن از تضعیف قدرت خرید است. در چنین شرایطی، انتظار از دولت برای مداخله حمایتی طبیعی است. اما مسأله از جایی آغاز می‌شود که این مداخلات به جای آنکه بخشی از یک برنامه منسجم اقتصادی باشند، به سیاست غالب تبدیل می‌شوند.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

بازگشت سیاست کالابرگ به خط مقدم معیشت

فرصت امروز: در شرایطی که فشار تورمی همچنان بر سبد مصرفی خانوارها سنگینی می‌کند، سیاست‌های حمایتی دولت بار دیگر به کانون توجه افکار عمومی بازگشته است. واریز یارانه نقدی، اجرای طرح کالابرگ و اعلام بسته‌های حمایتی جدید، همگی نشانه‌هایی از تلاش سیاست‌گذار برای مهار تبعات معیشتی افزایش قیمت‌هاست؛ اما پرسش اصلی اینجاست...

بازار مسکن در نقطه ایست

فرصت امروز: بازار مسکن ایران در زمستان امسال بیش از هر زمان دیگری در وضعیت انتظار و رکود فرو رفته است. نشانه‌های این رکود نه فقط در کاهش معاملات، بلکه در تغییر رفتار خریداران و فروشندگان به‌روشنی دیده می‌شود. تقاضای مصرفی، که همواره موتور محرک بازار مسکن بوده، عملاً از صحنه معاملات کنار رفته و جای خود را به فایل‌های فروش بدون مشتری و پروژه‌هایی داده که با وجود تکمیل نسبی، خریدار ندارند. کارشناسان معتقدند افزایش شدید قیمت‌ها در سال‌های گذشته، فاصله میان قدرت خرید خانوار و قیمت مسکن را به حدی رسانده که حتی وام‌های موجود نیز دیگر نقش مؤثری در تحریک تقاضا ندارند. در شرایطی که متوسط قیمت هر متر مربع مسکن در بسیاری از شهرهای بزرگ به چندین برابر درآمد سرانه یک خانوار رسیده، خرید خانه برای بخش بزرگی از جامعه به رؤیایی دور از دسترس تبدیل شده است. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران نیز دیگر...

تناقضی در قلب اقتصاد کالا

تولید فراوان، بازار ناآرام

مدیریت و کسبوکار

کار آفرینی به مثابه علم

فرهنگ عامه کارآفرین را به عنوان یک هنرمند تنها، یک شورش رویاپرداز و یک نابغه منزوی به تصویر می‌کشد که در لحظه‌ای از الهام ناگهانی ایده‌ای درخشان به ذهنش خطور می‌کند و جهان را تغییر می‌دهد. این روایت رمانتیک، هرچند برای ساختن فیلم‌های سینمایی جذاب است، اما یکی از مخرب‌ترین افسانه‌ها در دنیای کسب و کار است. این افسانه کارآفرینی را به یک رویداد جادویی و غیرقابل دسترس تقلیل می‌دهد که تنها برای عده‌ای معدود با ویژگی‌های زنتیکی خاص ممکن است. حقیقت اما بسیار متفاوت و امیدبخش‌تر است. ساختن یک کسب و کار موفق، کمتر شباهتی به نقاشی کردن یک شاهکار دارد و بسیار بیشتر به معماری و مهندسی یک سازه مستحکم شبیه است. کارآفرینی یک هنر نیست؛ یک علم است. یک فرآیند منضبط، قابل یادگیری و نظام مند که با کنار زدن افسانه‌ها و تمرکز بر اصول بنیادین، شانس موفقیت را از یک لاتاری شانس، به یک نتیجه...

اقتصاد با کالابرگ اداره نمی‌شود

پاسخ‌گو نیست. با این حال، جایگزین آن هنوز به‌درستی تعریف نشده و سیاست حمایتی در وضعیتی معلق باقی مانده است.

ادامه این مسیر، دولت را در چرخه‌ای فرسایشی گرفتار می‌کند: افزایش فشار معیشتی، اعلام بسته حمایتی، افزایش هزینه‌های بودجه، تشدید کسری، و در نهایت تورمی که دوباره فشار معیشتی را بازتولید می‌کند. این چرخه، بارها تجربه شده و هر بار هزینه آن را جامعه پرداخته است.

اقتصاد با بخشنامه و واریزی اداره نمی‌شود. آنچه امروز بیش از هر زمان دیگری ضرورت دارد، تصمیم‌های دشوار اما ضروری است؛ تصمیم‌هایی

برخی صنایع، ظرفیت تولید وجود دارد. تناقض اصلی آنجاست که این تولید به بهبود ملموس معیشت مردم منجر نمی‌شود. این شکاف، حاصل سیاست‌های مقطعی، بی‌ثباتی مقررات و نبود اصلاحات ساختاری است؛ مسائلی که با هیچ یارانه‌ای حل نخواهند شد.

یارانه نقدی نیز سرنوشتی مشابه داشته است. افزایش مبلغ یارانه در مقاطع مختلف، شاید در کوتاه‌مدت بخشی از فشار را کاهش داده، اما در عمل، ارزش آن به‌سرعت در موج تورم مستهلک شده است. امروز، حتی خود سیاست‌گذاران نیز به این واقعیت اذعان دارند که یارانه نقدی به‌تنهایی

کالابرگ، در ذات خود، ابزار بدی نیست. حتی در اقتصادهای پیشرفته نیز در دوره‌های بحران از آن استفاده می‌شود. اما کالابرگ زمانی کارآمد است که به‌عنوان «پل عبور» طراحی شود، نه به‌عنوان مقصد نهایی سیاست‌گذاری. اگر تورم مهار نشود، اگر تولید پایدار تقویت نشود و اگر افق اقتصاد قابل پیش‌بینی نباشد، کالابرگ تنها زمان می‌خرد؛ آن هم به بهای هزینه‌های سنگین بودجه‌ای و فرسایش اعتماد عمومی.

مشکل اساسی اقتصاد امروز ایران، کمبود کالا یا نبود ظرفیت تولید نیست. گزارش‌ها نشان می‌دهد در بسیاری از بخش‌ها، از محصولات کشاورزی تا

نویسنده: علی آل علی

در روایت مسلط دنیای کسب و کار معاصر یک چهره اسطوره‌ای حکمرانی می‌کند که ردایی از بی‌خوابی به تن دارد و تاجی از کار بی‌وقفه بر سر گذاشته است. نام او تقلا است. این فرهنگ کارآفرینی را نه به عنوان یک مارتن استراتژیک، بلکه به مثابه یک دو سرعت بی پایان به تصویر می‌کشد که در آن، افتخار در میزان فرسودگی و تعداد شب‌های بیدار مانده سنجیده می‌شود. این یک روایت فریبنده و بسیار قدرتمند است که فعالیت را با پیشرفت و مشغله را با ارزش آفرینی مترادف می‌داند اما در واقعیت، اتکا صرف به انرژی خام و تلاش بی‌امان، مانند تلاش برای پر کردن یک اقیانوس با یک سطل سوراخ است.

این رویکرد شاید در کوتاه مدت، موج‌های چشمگیری ایجاد کند، اما هرگز قادر به ساختن جزر و مدی پایدار نخواهد بود. موفقیت ماندگار در کسب و کار، یک رویداد حاصل از احتراق ناگهانی نیست، بلکه نتیجه یک معماری دقیق، حساب شده و اغلب آرام است. این داستان پیروزی ساختار بر هرج و مرج و پیروزی نظم بر تقلای بی‌هدف است.

مقیاس‌پذیری از طریق سیستم، نه از طریق فداکاری

در قلب فرهنگ تقلا، یک محدودیت بنیادین و غیرقابل عبور وجود دارد، زمان و انرژی یک انسان. وقتی رشد یک کسب و کار مستقیماً به ساعت کاری بیشتر و تلاش فردی بنیانگذار گره خورده باشد، آن کسب و کار در واقع یک شغل آزاد بسیار پراسترس است، نه یک سازمان مقیاس‌پذیر.

در این مدل، بنیانگذار به گلوگاه اصلی کسب و کار خود تبدیل می‌شود و هرچه موفق‌تر می‌شود، به طور متناقضی به زندانی بزرگ‌تر برای خود تبدیل می‌گردد. ساختار، پادزهر این سم

است. معماری سیستم‌های تکرارپذیر، فرآیندهای استاندارد و پروتکل‌های عملیاتی شفاف، دانش و هوش را از مغز یک فرد خارج کرده و آن را در تار و پود سازمان جاری می‌سازد. این کار به کسب و کار اجازه می‌دهد تا بدون وابستگی به قهرمان بازی‌های فردی رشد کند و کیفیتی باثبات را در مقیاسی بسیار بزرگ‌تر ارائه دهد. هیچ شرکتی این مفهوم را بهتر از مک دونالدز به تصویر نکشیده است. نبوغ ری کراک در تولید یک همبرگر خوشمزه نبود، نبوغ او در درک این واقعیت بود که موفقیت جهانی نیازمند یک سیستم بی نقص و تقریباً ماشینی است. او یک کتابچه راهنمای عملیاتی دقیق طراحی کرد که هر جنبه از کسب و کار را، از دمای دقیق سرخ‌کن گرفته تا تعداد دقیق قطعات پیاز روی هر همبرگر و حتی جملاتی که کارکنان باید استفاده می‌کردند، مشخص می‌نمود. این ساختار آهنین، تضمین می‌کرد که تجربه مشتری در یک شعبه در توکیو، دقیقاً مشابه تجربه ایش در یک شعبه در تگزاس باشد. مک دونالدز یک امپراتوری جهانی را نه بر پایه تلاش فردی سرآشپزهای بااستعداد، بلکه بر پایه قدرت مطلق یک سیستم بی نقص بنا نهاد که به افراد عادی اجازه می‌داد تا نتایجی فوق العاده و باثبات تولید کنند.

انرژی متمرکز در برابر انرژی پراکنده

فرهنگ تقلا اغلب یک توهم خطرناک از پیشرفت را ایجاد می‌کند. در این فرهنگ، روزی پر از جلسه، صندوق ورودی خالی شده و لیست بلند بالایی از کارهای انجام شده، به عنوان یک روز موفق تلقی می‌شود اما این رویکرد، میان «فعالیت» و «دستاورد» تمایز قائل نمی‌شود. انرژی یک سازمان، یک منبع محدود است و وقتی این انرژی به طور مساوی میان ده‌ها اولویت مختلف پراکنده شود، تاثیر واقعی آن

کار آفرینی مدرن: اولویت ساختار بر تلاش

در هر حوزه به شدت ناچیز خواهد بود. ساختار، هنر استراتژیک «نه گفتن» است. این به معنای تعریف شفاف چند اولویت حیاتی و سپس تخصیص بی رحمانه تمام منابع و انرژی سازمان به همان چند مورد محدود است. ساختار، یک ذره بین است که انرژی پراکنده تیم را جمع کرده و آن را به یک اشعه لیزر قدرتمند تبدیل می‌کند که می‌تواند سخت‌ترین موانع را نیز سوراخ کند. بازگشت استیو جابز به اپل در سال ۱۹۹۷، یک کلاس درس تاریخی در زمینه تحمیل ساختار استراتژیک بر هرج و مرج است. او شرکتی را تحویل گرفت که در حال تولید ده‌ها محصول مختلف و گیج‌کننده بود، از کامپیوترهای مختلف گرفته تا پرینترها و کنسول‌های بازی. اپل در حال خونریزی مالی بود، زیرا انرژی خود را در جبهه‌های بیش از حدی پراکنده کرده بود. در یکی از مشهورترین جلسات مدیریتی تاریخ، جابز به روی تخته رفت و با کشیدن یک جدول ساده با چهار خانه (دسکتاپ، قابل حمل، مصرف‌کننده، حرفه‌ای)، اعلام کرد که اپل تنها چهار محصول تولید خواهد کرد و تمام پروژه‌های دیگر باید متوقف شوند. این اقدام بی‌رحمانه برای ایجاد تمرکز، اپل را از آستانه ورشکستگی نجات داد و تمام انرژی خلق و مهندسی شرکت را بر روی خلق محصولاتی مانند آی مک متمرکز کرد که سرآغاز بزرگ‌ترین بازگشت در تاریخ کسب و کار شد.

آزادی عمل در چارچوب مشخص

یک تصور غلط رایج این است که ساختار، فرایندها و قوانین، خلاقیت و آزادی عمل را از بین می‌برد اما در واقعیت، عکس این موضوع صادق است. در غیاب ساختار، تیم‌ها اغلب در یک وضعیت ابهام فلج‌کننده قرار می‌گیرند. وقتی مشخص نباشد که چه کسی مسئول چه چیزی

است، چه فرآیندی برای تصمیم‌گیری وجود دارد یا اهداف اصلی کدامند، افراد از ترس اشتباه کردن یا با گذاشتن در حیطه کاری دیگران، از هرگونه اقدام جسورانه پرهیز می‌کنند. یک ساختار خوب، با تعریف شفاف نقش‌ها، مسئولیت‌ها، اهداف و مرزها، یک زمین بازی امن و قابل پیش‌بینی ایجاد می‌کند. این چارچوب، به جای محدودکردن افراد، به آنها «آزادی برای عمل کردن» را می‌بخشد. آنها دقیقاً می‌دانند که در چه محدوده‌ای می‌توانند به طور مستقل تصمیم بگیرند، ریسک کنند و نوآوری به خرج دهند. فرهنگ مشهور آزادی و مسئولیت‌پذیری در تفلیکس، بهترین نمونه از این پارادوکس است. در نگاه اول، به نظر می‌رسد که تفلیکس با حذف قوانین مربوط به مرخصی یا ساعات کاری، یک محیط بدون ساختار را ترویج می‌کند. اما در واقعیت، این آزادی تنها به لطف یک ساختار بسیار مستحکم و تقریباً انعطاف‌ناپذیر در پس زمینه امکان‌پذیر است.

این ساختار شامل فرآیندهای بسیار سختگیرانه برای استخدام و حفظ بهترین استعدادها، یک سیستم شفاف برای تعیین و ارزیابی اهداف و یک فرهنگ ارتباطی بی‌پرده است که عملکرد بالا را طلب می‌کند. این چارچوب قدرتمند، به تفلیکس اطمینان می‌دهد که تنها افراد فوق العاده مسئولیت‌پذیر در سازمان حضور دارند و به همین دلیل، می‌تواند آزادی عمل بی‌سابقه‌ای را به آنها اعطا کند. ساختار، زیربنای اعتماد است و اعتماد، زیربنای آزادی.

خلاقیت به واسطه انضباط فکری

فرهنگ تقلا اغلب خلاقیت را به عنوان یک جرقه الهام الهی و غیرقابل پیش‌بینی تلقی می‌کند. در مقابل، یک رویکرد ساختاریافته درک می‌کند که نوآوری پایدار، یک فرآیند آشفته نیست، بلکه

نتیجه انضباط فکری و یک سیستم تکرارپذیر است. همانطور که یک نوازنده بزرگ باید سال‌ها بر روی ساختار تئوری موسیقی و تمرین روزانه مسلط شود تا بتواند بداهه نوازی درخشانی انجام دهد، یک سازمان خلاق نیز به فرآیندهایی نیاز دارد که تفکر خلاق را هدایت، ارزیابی و اصلاح کنند. ساختار، با حذف بار شناختی مربوط به کارهای روزمره و اداری، ذهن تیم را برای تمرکز بر روی حل مسائل پیچیده‌تر و استراتژیک‌تر آزاد می‌گذارد. ساختار، دشمن خلاقیت نیست، بلکه کانالی است که انرژی خلاق را از هدر رفتن نجات داده و آن را به سمت یک خروجی معنادار هدایت می‌کند. استودیوی انیمیشن سازی پیکسار، به طور مداوم برخی از خلاقانه‌ترین و موفق‌ترین فیلم‌های تاریخ را تولید می‌کند، اما این موفقیت حاصل هرج و مرج خلاقانه نیست، بلکه نتیجه یک فرآیند به شدت ساختاریافته و منضبط است. یکی از ارکان اصلی این فرآیند، جلسات هیأت امنای مغز است. در این جلسات، گروهی از کارگردانان و نویسندگان ارشد، به طور منظم گردهم می‌آیند تا کارهای در حال پیشرفت یکدیگر را به صراحت و بی‌رحمانه نقد کنند. این یک فرآیند تعریف شده، ایمن و اجباری برای بازخورد گرفتن است که تضمین می‌کند هیچ ایده‌ای بدون عبور از یک فیلتر کیفی سختگیرانه به مرحله تولید نهایی نرسد. این ساختار، از افتادن پروژه‌ها در دام ایده‌های ضعیف جلوگیری کرده و به طور مداوم سطح کیفی خروجی خلاقانه را بالا می‌برد.

منابع:

https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/why-business-success-comes-from-structure-not-۵۰۰۸۲/hustle

خبرنامه



رشد نقدینگی کشور در پایان آبان ۱۴۰۴ با اعلام بانک مرکزی، میزان نقدینگی کشور در پایان آبان ۱۴۰۴ رشد قابل توجهی داشته است.

به گزارش ایسنا، طبق آخرین آماري که توسط بانک مرکزی منتشر شده است، میزان نقدینگی آبان سال جاری (۱۴۰۴) نسبت به اسفند سال گذشته (۱۴۰۳) رشد قابل توجهی داشته است. طبق آمار میزان نقدینگی کشور در پایان آبان نسبت به آبان سال گذشته، رشد ۴۰.۴ درصدی را نشان می‌دهد.

همچنین با توجه به آمار منتشر شده میزان رشد نقدینگی آبان سال ۱۴۰۴ نسبت به اسفند سال ۱۴۰۳، رشد ۲۹.۷ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین ضریب فزاینده نقدینگی در آبان امسال نسبت به آبان سال قبل ۴۸- درصد و ضریب فزاینده نقدینگی در آبان امسال نسبت به اسفند سال گذشته ۰.۸- درصد اعلام شد.

همچنین در پایان آبان سال ۱۴۰۴ نسبت به آبان ۱۴۰۳ و نیز پایان آبان ۱۴۰۴ نسبت به پایان اسفند ۱۴۰۳ (انتهای سال گذشته)، میزان پول کشور به ترتیب ۴۱.۷ و ۲۱.۱ درصد رشد داشته است.

میزان شبه پول کشور نیز در پایان آبان سال ۱۴۰۴ نسبت به آبان ۱۴۰۳ و نیز پایان آبان ۱۴۰۴ نسبت به پایان اسفند ۱۴۰۳ (انتهای سال گذشته)، به ترتیب ۴۰ و ۳۲.۷ درصد رشد کرد. از نظر حجم پول نیز طبق آمار میزان نقدینگی کشور در پایان آبان سال جاری نسبت به آبان پارسال مبلغی بالغ بر ۱۳۱ هزار و ۸۴۵.۲ هزار میلیارد ریال(معادل ۱۳ هزار و ۱۸۴ همت) و نقدینگی کشور در پایان آبان ۱۴۰۴ نسبت به اسفند ۱۴۰۳، مبلغی بالغ بر ۱۰۱ هزار و ۶۵۹.۵ هزار میلیارد ریال (معادل ۱۰ هزار و ۱۶۵ همت) اعلام شده است.

چراغ قرمز برای بزرگترین دارندگان بیت‌کوین

داده‌های شرکت تحقیقاتی بلاکچین «کریپتو کوانت» نشان داد که دارندگان بزرگترین رمزارز جهان، برای اولین بار از اکتبر ۲۰۲۳ در وضعیت قرمز قرار گرفتند و از دسامبر تاکنون ۶۹ هزار بیت‌کوین ضرر کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، محققان اظهار کردند: الگوی فعلی به‌طور دقیق منعکس‌کننده گذار صعودی به نزولی ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲ است، زمانی که سود متعلق شده در ژانویه ۲۰۲۱ به اوج خود رسید و طی سال ۲۰۲۱ سطوح پایین‌تری تشکیل داد و سپس قبل از بازار نزولی ۲۰۲۲ به ضرر خالص تبدیل شد.

طبق داده‌های «کوین‌گتو»، بیت‌کوین در روزهای گذشته به سطح حدود ۸۹ هزار دلاری برای هر سکه رسید که تقریباً ۳۰ درصد کمتر از رکورد ۱۲۶ هزار و ۸۰ دلاری خود در اکتبر است. این سکه در طول سال گذشته، ۱۶ درصد کاهش قیمت ثبت کرد. اکنون کارشناسان در مورد اتفاقات بعدی بیت‌کوین مردد هستند، به طوری که برخی از ناظران بازار گفتند که چرخه چهار ساله بیت‌کوین شکسته شده است و نشانه‌هایی برای افزایش قیمت وجود دارد.

«کریپتو کوانت» در گزارش خود اعلام کرد که اوضاع در ۳۰ روز گذشته تغییر کرده است و سود به سمت تحقق ضرر حرکت می‌کند. سرمایه‌گذاران نیز کاملاً در وضعیت قرمز قرار دارند و سود خالص تحقق یافته سالانه از ۴.۴ میلیون بیت‌کوین در اکتبر به ۲.۵ میلیون بیت‌کوین در حال حاضر کاهش یافته است.

این شرکت تحقیقاتی اعلام کرد: نگرانی این است که این افت قابل مقایسه با مارس ۲۰۲۲ و زمانی است که بازارهای رمزارز وارد بازار نزولی شدید شدند.

«کریپتو کوانت» برای اولین بار در دسامبر به شرایط بازار نزولی و خستگی خریداران از عملکرد بی‌روح قیمت این سکه اشاره کرد. بیت‌کوین سال ۲۰۲۵ را با روند نزولی به پایان رساند که چهارمین بار در تاریخ ۱۷ ساله این رمزارز است که چنین اتفاقی رخ می‌دهد. با این حال، همه با «کریپتو کوانت» موافق نیستند. کارشناسان طی ماه گذشته گفتند: نرخ بهره پایین‌تر که با رئیس جدید فدرال رزرو، پذیرش دولتی و افزایش مشارکت موسسات پیش‌بینی می‌شود، همگی می‌توانند به افزایش قیمت این کوین کمک کنند. سایت دی ال نیوز گزارش کرد، فروش سنگین از سوی نهنگ‌ها - اشخاصی که ۱۰۰۰ بیت‌کوین یا بیشتر دارند - در سال گذشته نیز فشار نزولی بر قیمت این دارایی وارد کرد. به گفته تحلیلگران درون زنجیره‌ای، دارندگان عظیم این رمزارز از آن زمان فروش خود را کاهش داده‌اند.

به‌روزرسانی قیمت رمزارزهای در روز یکشنبه این‌ رده حاوی تغییرات قیمتی ۱۰ ارز دیجیتالِ بزرگ از نظر ارزش بازار است.

- بیت کوین قیمت: ۸۸ هزار و ۸۳۱ دلار و ۲۷ سنت تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۸۹ درصد کاهش
- اتریوم قیمت: ۲۹۲۸.۴۹ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۶۶ درصد کاهش
- تتر قیمت: ۰.۹۹۸۴ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۰۱ درصد کاهش
- بایننس قیمت: ۸۷۹.۶۲ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۱.۳۵ درصد کاهش
- ریبل قیمت: ۱۸۹ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۱.۳۶ درصد کاهش
- یواس‌دی کوین قیمت: ۰.۹۹۹۷ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۰۱ درصد افزایش
- سولانا قیمت: ۱۲۶.۳۲ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۱.۱۷ درصد کاهش
- ترون قیمت: ۰.۲۹۵۳ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۴۸ کاهش
- دوج کوین قیمت: ۰.۱۲۲۹ دلار تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۱.۱۵ درصد کاهش

فرصت امروز: بازار مسکن ایران در زمستان امسال بیش از هر زمان دیگری در وضعیت انتظار و رکود فرو رفته است. نشانه‌های این رکود نه فقط در کاهش معاملات، بلکه در تغییر رفتار خریداران و فروشندگان به‌روشنی دیده می‌شود. تقاضای مصرفی، که همواره موتور محرک بازار مسکن بوده، عملاً از صحنه معاملات کنار رفته و جای خود را به فایل‌های فروش بدون مشتری و پروژه‌هایی داده که با وجود تکمیل نسبی، خریدار ندارند.

کارشناسان معتقدند افزایش شدید قیمت‌ها در سال‌های گذشته، فاصله میان قدرت خرید خانوار و قیمت مسکن را به حدی رسانده که حتی وام‌های موجود نیز دیگر نقش مؤثری در تحریک تقاضا ندارند. در شرایطی که متوسط قیمت هر متر مربع مسکن در بسیاری از شهرهای بزرگ به چندین برابر درآمد سالانه یک خانوار رسیده، خرید خانه برای بخش بزرگی از جامعه به رؤیایی دور از دسترس تبدیل شده است. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران نیز دیگر مانند گذشته به بازار مسکن نگاه نمی‌کنند. نوسانات بازارهای موازی، هزینه بالای ساخت، ریسک‌های سیاسی و نبود چشم‌انداز روشن از بازدهی، باعث شده سرمایه‌های سرگردان یا به سمت بازارهای نقدشونده‌تر حرکت کنند یا در حالت انتظار باقی بمانند. نتیجه این وضعیت، بازاری است که نه خریدار واقعی دارد و نه فروشنده‌ای که حاضر به تعدیل جدی قیمت باشد.

مسکن حمایتی و پروژه‌های نیمه‌تمام: گره‌ای که باز نمی‌شود
حرکت کنار رکود بازار آزاد، پروژه‌های مسکن حمایتی نیز با چالش‌های ساختاری روبه‌رو هستند. بسیاری از این-ن پروژه‌ها،

فرصت امروز: در شرایطی که فشار تورمی همچنان بر سید مصرفی خانوارها سنگینی می‌کند، سیاست‌های حمایتی دولت بار دیگر به کانون توجه افکار عمومی بازگشته است. واریز یارانه نقدی، اجرای طرح کالابریگ و اعلام بسته‌های حمایتی جدید، همگی نشانه‌هایی از تلاش سیاست‌گذار برای مهار تبعات معیشتی افزایش قیمت‌هاست؛ اما پرسش اصلی اینجاست که آیا این سیاست‌ها می‌توانند به بهبود واقعی قدرت خرید منجر شوند یا صرفاً نقش مُسکن‌های کوتاه‌مدت را ایفا می‌کنند؟

در ماه‌های اخیر، گزارش‌های متعددی از تغییر الگوی مصرف خانوارها منتشر شده است. سهم کالاهای ضروری در هزینه‌ها افزایش یافته و بسیاری از خانوارها ناچار شده‌اند از اقلامی که پیش‌تر در سبد مصرفی‌شان ثابت بود، صرف‌نظر کنند. در چنین فضایی، بازطراحی سیاست‌های حمایتی به‌ویژه برای دهک‌های متوسط و پایین، به ضرورتی اجتناب‌ناپذیر تبدیل شده است.

کالابریگ: هدفمندی حمایت یا محدودسازی انتخاب؟

اجرای دوباره طرح کالابریگ، یکی از مهم‌ترین تحولات حوزه معیشت در ماه‌های اخیر به شمار می‌رود. بر اساس اعلام‌های رسمی، سرپرستان خانوار می‌توانند با ثبت‌نام در سامانه‌های مشخص‌شده، اعتبار مشخصی را برای خرید کالاهای اساسی دریافت کنند. این اعتبار به‌صورت هدفمند برای اقلام ضروری تعریف شده و هدف آن، اطمینان از

نویسنده: علی آل‌علی

برای دهه ها مدل ذهنی غالب در مدیریت کسب و کار رابطه ای صرفا معاملاتی با کارمندان را دیکته می کرد: شرکت حقوق و مزایا را فراهم می کند و در مقابل، کارمند بهره وری خود را تحول می دهد. در این معادله سرد و مکانیکی، مفاهیمی مانند شادی، رضایت و سلامت روان در بهترین حالت به عنوان هزینه های جانبی و غیرضروری در بخش منابع انسانی و در بدترین حالت، به عنوان موضوعاتی نامرتبط و احساسی تلقی می شدند، اما انبوهی از شواهد جدید از حوزه های اقتصاد رفتاری و روانشناسی سازمانی در حال فرو ریختن این دیدگاه منسوخ است. شرکت های پیشرو در سراسر جهان به یک درک استراتژیک و کاملاً سودآور رسیده اند: شادی کارمندان یک هزینه نیست، بلکه یک سرمایه گذاری با بازگشت فوق العاده بالاست. این یک انتخاب اخلاقی صرف نیست، بلکه یک مزیت رقابتی بی رحمانه است که به طور مستقیم به نوآوری بیشتر خدمات مشتری بهتر و در نهایت رشد چشمگیر سودآوری منجر می شود.

از رضایت فردی تا نوآوری جمعی

وقتی سازمان ها آگاهانه بر روی رفاه و شادی کارمندان خود سرمایه گذاری می کنند، چیزی فراتر از یک احساس خوب موقتی ایجاد می کنند؛ آنها یک «اثر موجی مثبت» را در سراسر فرهنگ سازمانی به راه می اندازند. کارمندانی که احساس می کنند از سوی شرکت مورد حمایت واقعی قرار می گیرند، ارزشمند شمرده می شوند و امنیت روانی دارند، نه تنها وظایف روزمره خود را بهتر انجام می دهند، بلکه به میزان قابل توجهی بیشتر در فعالیت های فراتر از شرح شغل خود مشارکت می نمایند.

مغز انسان در حالت مثبت و آرام بسیار خلاق تر و بازتر از مغزی است که تحت استرس و فشار دائمی قرار دارد. این افزایش در سرمایه روانشناختی مستقیماً به نوآوری بیشتر منجر می شود؛ زیرا افراد کمتر از ریسک کردن، به اشتراک گذاشتن ایده های جسورانه و همکاری سازنده با یکدیگر می ترسند. شادی، سوخت موشکی است که موتور نوآوری یک شرکت را روشن می کند.

شرکت گوگل برای سال ها پیشگام این فلسفه بوده است. شهرت این شرکت به خاطر ارائه مزایای افسانه ای مانند غذای رایگان، امکانات ورزشی و محیط کاری سرگرم کننده، تنها یک استراتژی سطحی برای جذب استعداد نیست. این اقدامات، بخشی از یک استراتژی عمیق تر برای خلق محیطی است که در آن، مهندسان با استعداد بتوانند بهترین کار خلاقانه زندگی خود را انجام دهند. سیاست مشهور «۲۰ درصد زمان» که به مهندسان اجازه می داد یک پنجم از وقت خود را صرف پروژه های شخصی کنند، مستقیماً از همین فلسفه نشأت می گرفت. گوگل فهمیده بود که با فراهم کردن آزادی، اعتماد و حمایت

بازار مسکن در نقطه ایست

هرچند در ظاهر به مراحل پایانی رسیده‌اند، اما به دلیل نبود زیرساخت‌های شهری مانند آب، برق، گاز، راه دسترسی و خدمات عمومی، امکان بهره‌برداری ندارند. این موضوع باعث شده بخشی از واحدهای ساخته‌شده عملاً بلااستفاده بمانند و نتوانند فشار تقاضا را از بازار مسکن کاهش دهند.

مسئولان حوزه مسکن در روزهای گذشته بارها بر این نکته تأکید کرده‌اند که تأمین زیرساخت، حلقه مفقوده سیاست‌های حمایتی مسکن است. بدون هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی، صرف ساخت واحدهای مسکونی نمی‌تواند به حل بحران مسکن منجر شود. از نگاه کارشناسان، تجربه سال‌های اخیر نشان داده که تمرکز صرف بر «عدد واحدهای ساخته‌شده» بدون توجه به مکان‌یابی، خدمات شهری و توان مالی متقاضیان، نتیجه‌ای جز انباشت پروژه‌های نیمه‌فعال نداشته است. در این میان، ایده‌هایی مانند «مسکن کارگری» نیز دوباره به صدر بحث‌ها بازگشته‌اند. حامیان این طرح معتقدند تأمین مسکن در نزدیکی محل کار می‌تواند بخشی از فشار هزینه‌ای بر نیروی کار را کاهش دهد و به افزایش بهره‌وری منجر شود. با این حال، منتقدان هشدار می‌دهند که اگر این طرح‌ها بدون الگوی مالی پایدار و مشارکت واقعی بخش خصوصی اجرا شوند، ممکن است به پروژه‌هایی کم‌فایده و پرهزینه تبدیل شوند که در بلندمدت مشکلات جدیدی ایجاد می‌کنند.

آینده بازار مسکن: اصلاح تدریجی یا تداوم رکود؟

پرسش اصلی فعالان بازار این است که آینده مسکن به کدام سمت حرکت خواهد کرد: اصلاح قیمت‌ها یا تداوم رکود؟ بسیاری از تحلیلگران بر این باورند که کاهش اسمی قیمت مسکن در کوتاه‌مدت بعید است،

یارانه نقدی دیگر کافی نیست؛

بازگشت سیاست کالابریگ به خط مقدم معیشت

دسترسی خانوارها به حداقل‌های معیشتی است. مدافعان این طرح معتقدند کالابریگ نسبت به یارانه نقدی کارآمدتر است، زیرا از انحراف منابع جلوگیری می‌کند و مستقیماً به مصرف کالاهای اساسی اختصاص می‌یابد. به باور این گروه، یارانه نقدی در شرایط تورمی به‌سرعت ارزش خود را از دست می‌دهد و تأثیر پایدارى بر معیشت خانوارها ندارد، در حالی که کالابریگ می‌تواند نوعی «سپر معیشتی» ایجاد کند.

در مقابل، منتقدان هشدار می‌دهند که محدود کردن انتخاب مصرف‌کننده ممکن است به نارضایتی اجتماعی منجر شود. آن‌ها تأکید می‌کنند که خانوارها نیازهای متنوعی دارند و سیاست حمایتی باید انعطاف‌پذیر باشد. علاوه بر این، تجربه‌های گذشته نشان داده که موفقیت کالابریگ به‌شدت وابسته به زیرساخت‌های اجرایی، شبکه توزیع و ثبات تأمین کالا است؛ هرگونه اختلال در این زنجیره می‌تواند اعتماد عمومی به طرح را تضعیف کند.

یارانه‌ها در تقاطع سیاست و اقتصاد: آینده حمایت‌های معیشتی
در کنار کالابریگ، موضوع واریزی‌های جدید یارانه‌ای نیز مورد توجه قرار گرفته است. اعلام چند مرحله پرداخت در بهمن‌ماه، نشان‌دهنده تلاش دولت برای پاسخ به فشارهای کوتاه‌مدت معیشتی است. با این حال، بسیاری از کارشناسان تأکید دارند که تداوم این مسیر بدون اصلاحات ساختاری، هزینه‌های سنگینی برای بودجه عمومی به همراه

رمزگشایی از مهمترین عامل توسعه سازمانی

کارمندان شاد یعنی توسعه پایدار سازمانی

از علایق فردی کارمندان، آنها را شادتر و در نتیجه، خلاق تر می سازد. محصولات انقلابی مانند جی میل و ادسنس، نه از یک دستور مدیریتی از بالا به پایین، که از دل همین فرهنگ مبتنی بر شادی و توانمندسازی جوشیدند و میلیاردها دلار سودآوری برای شرکت به ارمغان آوردند.

کارمندان راضی، مشتریان وفادار می سازند

هیچ کمپین بازاریابی، هر چقدر هم که هوشمندانه باشد، نمی تواند تاثیر یک تعامل انسانی مثبت و واقعی با یک کارمند را بازتولید کند. یک قانون طلایی در دنیای خدمات وجود دارد: شما نمی توانید از کارمندان خود انتظار داشته باشید که با مشتریان بهتر از آن چیزی رفتار کنند که خود شرکت با آنها رفتار می کند.

کارمندانی که احساس نارضایتی، بی احترامی یا فرسودگی شغلی می کنند، این احساسات منفی را به طور مستقیم یا غیرمستقیم به مشتریان منتقل خواهند کرد. در مقابل، کارمندانی که شاد، باانگیزه و به ماموریت شرکت متعهد هستند، به بهترین سفیران برند شما تبدیل می شوند. آنها با اشتیاق و همدلی واقعی به حل مشکلات مشتریان می پردازند و تجربه ای را خلق می کنند که بسیار فراتر از یک معامله ساده است. در اقتصاد خدماتی امروز، این تجربه مشتری استثنایی، پایدارترین مزیت رقابتی است و این مزیت، از درون سازمان و با سرمایه گذاری روی شادی تیم شما آغاز می شود.

خطوط هوایی ساوت وست (Southwest Airlines) در صنعتی که به دلیل خدمات مشتری ضعیف و کارمندان ناراضی بدنام است، دهه هاست که به عنوان یک استثنای درخشان شناخته می شود. راز موفقیت این شرکت، نه در قیمت های پایین، که در فرهنگ سازمانی افسانه ای آن نهفته است. بنیانگذار این شرکت، هرب کلپر، فلسفه ساده ای داشت: «کارمندان در اولویت هستند. اگر شما با کارمندان تان به خوبی رفتار کنید، آنها با مشتری به خوبی رفتار خواهند کرد و در نتیجه، مشتریان باز خواهند گشت و این سهامداران شما را خوشحال می کنند.»

این شرکت به طور مداوم در صدر فهرست بهترین مکان ها برای کار کردن قرار می گیرد و به دلیل توانمندسازی کارمندان برای ارائه خدمات مشتری فراتر از پروتکل های خشک و رسمی (مانند شوخی کردن مهمانداران در طول پرواز برای ایجاد فضایی شاد)، شهرت دارد. این فرهنگ، ارتشی از مشتریان وفادار را برای ساوت وست ساخته است که این شرکت را نه فقط به عنوان یک وسیله حمل و نقل، که به عنوان یک برند محبوب و انسانی دوست دارند.

آهنربایی برای بهترین استعدادها

در بازار رقابتی امروز برای جذب و نگهداشت استعدادها، حقوق و مزایای بالا دیگر به تنهایی کافی نیست. بهترین و با استعدادترین

بازار مسکن در نقطه ایست

اما آنچه عملاً در حال رخ دادن است، کاهش «قیمت واقعی» از طریق فرسایش تورمی است. به بیان دیگر، اگرچه قیمت‌های اعلامی تغییر چندانی نمی‌کنند، اما با افزایش هزینه‌های عمومی زندگی و رشد سایر بازارها، جذابیت مسکن به‌عنوان دارایی سرمایه‌ای کاهش یافته است. از سوی دیگر، برخی کارشناسان معتقدند هرگونه خروج پایدار از رکود نیازمند مجموعه‌ای از اصلاحات همزمان است: کنترل تورم، ثبات در سیاست‌های اقتصادی، اصلاح نظام تأمین مالی مسکن و افزایش عرضه هدفمند برای دهک‌های متوسط و پایین. بدون این اصلاحات، حتی در صورت افزایش مقطعی معاملات، بازار دوباره به وضعیت رکودی باز خواهد گشت.

در سطح سیاست‌گذاری، مسئولان بارها بر ضرورت «واقعی‌سازی بازار مسکن» تأکید کرده‌اند؛ مفهومی که به معنای کاهش فاصله میان قیمت‌ها و توان خرید واقعی جامعه است. تحقق این هدف اما ساده نیست و نیازمند تصمیم‌های دشوار، از جمله بازنگری در سیاست‌های زمین، مالیات بر دارایی‌های بلااستفاده و هدایت منابع به سمت تولید مسکن مصرفی است.

در مجموع، بازار مسکن امروز بیش از هر چیز در وضعیت تعلیق قرار دارد. نه شوک بوددی قدرتمندی برای افزایش قیمت دیده می‌شود و نه اصلاحی سریع که قدرت خرید را احیا کند. آنچه در این میان اهمیت دارد، زمان و جهت تصمیم‌های سیاستی است؛ تصمیم‌هایی که می‌توانند مسکن را از یک کالای دست‌نیافتنی، دوباره به سرپناهی قابل دسترس برای خانوارهای ایرانی تبدیل کنند، یا در صورت تعلل، رکود فعلی را به وضعیتی مزمن بدل سازند.

خواهد داشت.

از منظر اقتصادی، چالش اصلی سیاست‌های یارانه‌ای در ایران، نبود پیوند روشن میان حمایت معیشتی و اصلاحات کلان است. تا زمانی که تورم مهار نشود و ثبات اقتصادی شکل نگیرد، هرگونه افزایش پرداخت نقدی یا اعتباری، اثر گذاری محدودی خواهد داشت. به بیان دیگر، یارانه‌ها نمی‌توانند جایگزین سیاست‌های ضدتورمی شوند، بلکه تنها می‌توانند آثار آن را برای مدتی تعدیل کنند.

برخی تحلیلگران پیشنهاد می‌کنند که سیاست حمایتی باید به‌صورت ترکیبی اجرا شود: بخشی به‌صورت نقدی برای حفظ انعطاف خانوار، و بخشی به‌صورت کالابریگ برای تضمین تأمین کالاهای اساسی. در کنار این، شفافیت در اعلام مشمولان، زمان‌بندی پرداخت‌ها و نحوه تأمین منابع، نقش کلیدی در افزایش اعتماد عمومی دارد.

در نهایت، آینده سیاست‌های معیشتی به تصمیم‌های دشواری گره خورده است. اگر حمایت‌ها بدون پشتوانه اصلاحات اقتصادی ادامه یابد، خطر تشدید کسری بودجه و فشار تورمی وجود دارد؛ اما در صورت طراحی هوشمندانه و هدفمند، می‌توان از این ابزارها به‌عنوان پل عبور از دوره‌های سخت اقتصادی استفاده کرد. آنچه امروز بیش از هر چیز اهمیت دارد، حرکت از سیاست‌های واکنشی به سمت برنامه‌ای پایدار است که معیشت خانوار را نه به‌طور مقطعی، بلکه در افق میان‌مدت تقویت کند.

متخصصان، به ویژه در نسل های جدیدتر، به دنبال چیزی فراتر از یک چک حقوقی هستند؛ آنها به دنبال معنا، هدفمندی، رشد و فرهنگی هستند که به سلامت روان آنها اهمیت دهد.

شرکتی که به داشتن یک محیط کاری مثبت، حمایتگر و شاد شهرت دارد، به یک «آهنربای استعداد» تبدیل می شود. این شهرت، هزینه های جذب نیرو را به شدت کاهش می دهد، زیرا بهترین افراد به طور فعالانه به دنبال پیوستن به شما خواهند بود. علاوه بر این، نگهداشت کارمندان فعلی نیز به طور چشمگیری افزایش می یابد. کاهش نرخ خروج کارمندان نه تنها از هزینه های بالای استخدام و آموزش مجدد جلوگیری می کند، بلکه از خروج دانش سازمانی ارزشمند نیز ممانعت به عمل می آورد و ثبات و بهره وری تیم ها را حفظ می نماید.

شرکت نرم افزاری هاب اسپات که به طور مداوم در رتبه بندی های بهترین محیط های کاری در صدر قرار دارد، فرهنگ خود را به عنوان یک محصول کلیدی تلقی می کند. آنها یک سند عمومی و بسیار مفصل به نام دک فرهنگ هاب اسپات دارند که در آن، ارزش های شرکت و تعهدات آن به شفافیت، انعطاف پذیری و استقلال کارمندان تشریح شده است. این شرکت مزایایی مانند مرخصی نامحدود، بودجه های آموزشی سخاوتمندانه و گزینه های دورکاری بسیار انعطاف پذیر را ارائه می دهد. این سرمایه گذاری عظیم روی فرهنگ، به هاب اسپات اجازه داده است تا در رقابت با غول های فناوری برای جذب بهترین مهندسان، بازاربایان و فروشندگان، بسیار موفق عمل کند. آنها دریافته اند که در دنیای امروز، فرهنگ شاد و حمایتگر، یک استراتژی استخدامی بسیار قدرتمندتر از هرگونه پاداش مالی کوتاه مدت است.

سخن پایانی

داده ها به وضوح نشان می دهند که دوران نگاه کردن به کارمندان به عنوان چرخ دنده های قابل تعویض در یک ماشین بزرگ، به پایان رسیده است. رهبران تجاری هوشمند، سازمان خود را نه به عنوان یک ماشین، که به عنوان یک اکوسیستم زنده درک می کنند که در آن سلامت و شادایی هر جزء بر سلامت کل سیستم تاثیر مستقیم دارد. سرمایه گذاری بر روی شادی کارمندان، دیگر یک انتخاب از روی لطف و مهربانی نیست، بلکه یک تصمیم استراتژیک و اقتصادی است که بازگشت سرمایه آن در تمام شاخص های کلیدی عملکرد، از نوآوری و رضایت مشتری گرفته تا جذب استعداد و سودآوری نهایی، قابل مشاهده است. در نهایت، سودآورترین کسب و کارها در دهه آینده، آنهایی خواهند بود که به این حقیقت ساده اما عمیق پی می برند: شادترین شرکت ها، موفق ترین شرکت ها هستند.

منابع:

why-making-your-۱/۱۲۰۲۵/https://hbr.org/employees-happier-pays-off



اخبار

آغاز فرآیند اجرای بسته حمایت از صنایع در گمرک

گمرک جمهوری اسلامی ایران مصوبه هیأت وزیران در خصوص بسته حمایت از صنایع شامل تسهیل در واردات ماشین آلات و مواد اولیه تولید را ابلاغ کرد.

مدیرکل دفتر واردات گمرک ایران تصویب نامه هیأت وزیران با موضوع «بسته حمایت صنایع» را به گمرکات اجرایی کشور ابلاغ کرد.

بر اساس مصوبه ۱۷ دی ماه امسال هیأت وزیران، تولیدکنندگان حقیقی و حقوقی که در اثر اجرای اصلاحات ارزی شامل حذف ارز ترجیحی و انتقال ارز تالار اول به تالار دوم مرکز مبادله، با افزایش نرخ ارز برای واردات مواد اولیه و ماشین آلات تولید و در نتیجه کسری سرمایه در گردش مواجه شده اند، می توانند از بسته ۷۰۰ هزار میلیارد تومانی تسهیلات بانکی از منابع داخلی بانک ها اعم از تسهیلات نقدی یا اوراق گام و اعتبارات اسنادی (ال سی) استفاده کنند.

مطابق این بسته حمایتی، بانک مرکزی و گمرک موظفند نسبت به صدور «تخصیص اعتباری» برای ثبت سفارش کد تعرفه های مواد اولیه که از تالار اول به تالار دوم منتقل شده و قبل از تاریخ ۱۵ دی ماه، قبض انبار برای آنها صادر شده ولی ترخیص نشده اند، اقدام کنند.

واردکننده نیز موظف است در مدت یک هفته پس از صدور «تخصیص اعتباری» و دریافت کد «ساتا» (اعلامیه تأمین ارز) نسبت به خروج کالا از گمرک اقدام کند.

اطلاعیه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی؛

آغاز خرید کالابرگ مرحله دوم سه دهک اول از ۱۵ بهمن

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با صدور اطلاعیه‌ای اعلام کرد: خانوارهای دهک‌های اول تا سوم از ۱۵ بهمن ۱۴۰۴ می‌توانند برای خرید مرحله دوم طرح کالابرگ الکترونیکی به فروشگاه‌های تحت پوشش مراجعه کنند.

به گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، دهک‌های ۴ تا ۷ از ۲۰ بهمن و سایر خانوارها از ۲۵ بهمن می‌توانند به فروشگاه‌ها مراجعه کنند؛ در صورتی که اعتبار هر ماه به‌طور کامل استفاده نشود، مانده، به ماه‌های بعد منتقل خواهد شد و هموطنان از این بابت نگران نباشند.

وزارت تعاون با تأکید بر اینکه استفاده از اعتبار ماه‌های بعدی نیز پس از اعلام عمومی در ماه‌های مورد نظر امکان‌پذیر خواهد شد و مطابق ماه قبل اعتبار خانوار ها برای خرید پابرجاست، از هموطنان خواسته است برای کاهش بار شبکه، از مراجعات غیر ضروری به سامانه پرهیز شود.

اقلام کالایی کالابرگ در روش اول شامل مرغ، تخم‌مرغ، گوشت قرمز، حبوبات، قند و شکر، روغن، ماکارونی، برنج، شیر کم چرب، ماست کم چرب و پنیر است.

مشمولان می‌توانند متناسب با نیاز خود، کالاهای تعیین شده را خریداری کنند. هیچ محدودیتی در مقدار خرید هر کالا یا انتخاب نشان تجاری خاص در بین کالاهای کالابرگی وجود ندارد. در صورت خرید بیش از سقف اعتبار، مابه‌التفاوت را خریدار پرداخت می‌کند.لا‌مکان خرید در چند نوبت وجود دارد و نیازی به استفاده از کل اعتبار در یک مرحله نیست.

مراقب لینک ها و پیام های جعلی باشید

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از هموطنان خواسته است مراقب پیام‌ها و لینک‌های جعلی کلاهبرداران باشند و صرفاً به پیامک‌های رسمی از سرشماره V.refah اعتماد کنند

در این اطلاعیه‌لا‌تأکید شده است مشمولان طرح کالا برگ جدید با شماره دهک‌ها ارتباطی ندارد و تمامی یارانه بگیران فعلی، حذف شدگان یک سال اخیر، بازنستسگان و کارمندان به صورت خودکار مشمول این طرح هستند و نیازی به درخواست و مراجعه به سامانه ها نیست.

همچنین از هموطنان خواسته شده است در صورت مشاهده و بروز تخلفات فروشگاه‌ای، شکایت خود را در برنامه کاربردی شمیم و یا سامانه zrm.mcls.gov.ir ثبت و سپس با ورود به بخش کالابرگ، آدرس فروشگاه متخلف را نوشته و یا فیش خرید خود را بارگذاری کنند. با درج اطلاعات دقیق، ظرف ۲۴ ساعت بازرس مراجعه کرده و در صورت اثبات تخلف، دستگاه کارت‌خوان آن فروشگاه قطع و به تعزیرات معرفی می‌شود. هرگونه غیرفروشی خارج از ۱۱ قلم کالا-برگ یا اجبار مردم و تقاضای قیمت بالاتر نسبت به فروش نقدی با ارسال گزارش از سه نفر موجب قطع ترمینال و قطع ارتباط با فروشگاه خواهد بود، لذا فروشگاه جدا از انجام چنین تخلفاتی پرهیز کنند.

امکان انصراف (لغو) ثبت تقاضای برای خرید به‌ روش دوم کالابرگ الکترونیکی (۹ قلم) از ۱۱ بهمن برای شهروندان فعال می شود.

الزام برنامه هفتم به ارزیابی سه سطحی دستگاههای اجرایی

وی خاطرنشان کرد: هدف ما این است تا نظام پرداخت حقوق و مزایای کارکنان دولت انگیزاننده بوده و شخصی که تلاش بیشتری می کند، حقوق بیشتری دریافت کند؛ بر اساس ماده ۱۱۰ قانون برنامه هفتم دولت مکلف به ارزیابی سه سطحی شامل سازمان، مدیران و کارکنان دستگاه‌های اجرایی شده است. از سال ۱۳۸۸ به بعد بر اساس مواد ۸۱ و ۸۲ قانون مدیریت خدمات کشوری سازمان اداری و استخدامی کشور با همکاری دستگاه‌های اجرایی ارزیابی عملکرد سازمانی را انجام می‌داد در حال حاضر با استناد به ماده ۱۱۰ قانون برنامه هفتم دستگاه‌های اجرایی مکلفند بر اساس وظایفی که مدیران و کارکنان محول کرده‌اند، به صورت آشناری توزیع کنند به این معنا که باید بر اساس ارزیابی رتبه‌بندی شده و ۱۰ دستگاه برتر تشویق و ۱۰ دستگاه آخر برخورد انضباطی شوند.

سلمانی تصریح کرد: در شروع برنامه، ۱۳ دستگاه اجرایی را انتخاب کردیم که میزان پرداختی خارج از حکم کارگزینی به کارمندان این دستگاه‌ها، بیش از ۳۰ میلیون تومان است. با این حال کارمندان نگرانی نداشته باشند که حقوق و مزایای ما کاهش می‌یابد؛ با اجرای نظام مبتنی بر عملکرد بخش زیادی از حقوق و مزایای کارکنان حفظ می‌شود و تنها سراغ مزایایی که خارج از حکم کارگزینی است می‌رویم و شامل پاداش و اضافه‌کار می‌شود. ۱۰ میلیون از ۳۰ میلیون تومان را هم به عنوان اضافه‌کار و کمک‌مبعضتی در نظر گرفته‌ایم برای ۲۰ میلیون تومان باقی‌مانده نظام مبتنی بر عملکرد و بر اساس خروجی ارزیابی‌ها اعمال می‌شود.

وی تأکید کرد: تمام ارزیابی‌ها از عملکرد کارکنان دولت به شکل سیستمی خواهد بود و با اشخاص قرارداد عملکردی در ابتدای امضا می‌شود مدیر آن دستگاه مکلف است بر اساس تفاهنامه عملکردی و اجرای وظایف محوله به کارمند، ارزیابی کارکنان را در طول سال اعمال کند و پاداش افراد از این طریق محاسبه خواهد شد.

کالاهای اساسی، کدام مسیر مؤثرتر است: مداخلات کوتاه‌مدت تنظیم بازار یا اصلاحات ساختاری؟ تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد که سیاست‌های مقطعی، مانند قیمت‌گذاری دستوری یا توزیع محدود کالا، تنها اثرات کوتاه‌مدت دارند و در نهایت به اختلال بیشتر در بازار منجر می‌شوند.

کارشناسان اقتصادی تأکید دارند که حمایت از تولید باید از مسیر کاهش هزینه‌ها، ثبات مقررات و بهبود زیرساخت‌ها صورت گیرد. به‌ویژه در بخش کشاورزی، توسعه زنجیره ارزش و کاهش فاصله میان تولیدکننده و مصرف‌کننده می‌تواند نقش مهمی در تعدیل قیمت‌ها داشته باشد. حذف واسطه‌های غیرضروری و تقویت نظام توزیع هوشمند، از جمله راهکارهایی است که بارها مطرح شده اما اجرای کامل آن همچنان با چالش روبه‌روست.

در صنعت نیز، دسترسی پایدار به انرژی، تأمین مالی ارزان‌قیمت و حمایت از نوسازی خطوط تولید، پیش‌شرط‌های خروج از وضعیت فعلی محسوب می‌شوند. برخی تحلیلگران معتقدند اگر سیاست‌گذار بتواند چشم‌اندازی قابل پیش‌بینی برای تولیدکنندگان ترسیم کند، سرمایه‌های راكد دوباره به سمت تولید بازخواهند گشت.

در مجموع، بخش کشاورزی و صنعت امروز در نقطه‌ای حساس قرار دارد. ظرفیت تولید وجود دارد، اما استمرار آن نیازمند تصمیم‌های هماهنگ و بلندمدت است. اگر اصلاحات ساختاری به‌تعمیق بیفتد، شکاف میان تولید و معیشت مردم عمیق‌تر خواهد شد؛ اما در صورت اتخاذ سیاست‌های پایدار، همین ظرفیت می‌تواند به یکی از مهم‌ترین ابزارهای مهار تورم و تقویت اقتصاد ملی تبدیل شود.

گلوگاه واقعی در فرآوری، پالایش و تولید آهنربا نهفته است؛
مراحلی از زنجیره تأمین که از نظر فنی پیچیده و از نظر زیست‌محیطی، چالش‌برانگیز و پرمایه‌بر هستند.

کنترل‌های صادراتی چین که در آوریل ۲۰۲۵ معرفی شدند، این موضوع را آشکار کردند. چین اکنون برای صادرات چندین عنصر خاکی کمیاب متوسط و سنگین، مجوزها و افزایش اطلاعات مربوط به کاربرد نهایی را الزامی کرده است.

هوش مصنوعی فیزیکی، اهمیت مواد را برجسته کرد

به باور چوردی ویسر، رئیس تحقیقات کلان در شرکت «توئنتی تو وی ریسرچ» (۲۲V Research)، عنصر خاکی کمیاب بخشی از یک داستان گسترده‌تر ساخت «هوش مصنوعی فیزیکی» هستند. او در یادداشتی اخیر گفت: «ساخت هوش مصنوعی فیزیکی وابستگی شدیدی به کالاهای ایجاد می‌کند؛ جایی که چین بر زنجیره‌های تأمین جهانی تسلط دارد.»

هوش مصنوعی فقط نرم‌افزار و مراکز داده نیست و شامل سخت‌افزارهایی مانند ربات‌ها، حسگرها، موتورها، باتری‌ها و سیستم‌های قدرت می‌شود.

او هشدار داد حتی با وجود اینکه آمریکا و اروپا برای ساخت زیرساخت‌های هوش مصنوعی رقابت می‌کنند، از نظر ساختاری به ظرفیت فرآوری چین وابسته هستند. این یک آسیب‌پذیری استراتژیک است که نمی‌توان آن را در جدول زمانی مورد نیاز فناوری جای داد.

کنترل محدودیت‌ها

با وجود رقابت برای کربن‌زدایی از اقتصاد جهانی، نفت همچنان ضروری است. قیمت آن انتظارات تورمی را تعیین می‌کند و همچنان موازنه‌های تجاری جهانی را شکل می‌دهد.

اما در عصر صنعتی نوظهور که با اتوماسیون، برقی‌سازی و هوش مصنوعی تعریف می‌شود، عناصر خاکی کمیاب به‌طور فزاینده‌ای تعیین می‌کنند که چه چیزی و توسط چه کسی می‌تواند ساخته شود. ویسندر گفت: «این امر هم فرصت‌های عظیمی برای تولیدکنندگان و هم چالش‌های عظیمی برای دولت‌ها و کاربران نهایی که به دنبال تضمین زنجیره تأمین هستند، ایجاد می‌کند.»

بر اساس گزارش یورونیوز، در این جهان، تسلط کمتر شبیه کنترل سوخت و بیشتر شبیه کنترل محدودیت‌ها به نظر می‌رسد. نفت هنوز هم زمان حال را به حرکت در می‌آورد، اما عناصر خاکی کمیاب به‌طور فزاینده‌ای تصمیم می‌گیرند که چه کسی می‌تواند آینده را بسازد.

تولیدکنندگان می‌گویند اگرچه انرژی در ظاهر با قیمت یارانه‌ای در اختیار آن‌ها قرار می‌گیرد، اما قطعی‌ها، محدودیت‌ها و هزینه‌های جانبی، عملاً قیمت تمام‌شده را افزایش می‌دهد. در صنایع غذایی و دامپروری، قیمت نهاده‌هایی مانند خوراک دام، حمل‌ونقل و بسته‌بندی نقش تعیین‌کننده‌ای در قیمت نهایی دارند. هرگونه نوسان در این بخش‌ها، مستقیماً به بازار مصرف منتقل می‌شود. از نگاه فعالان اقتصادی، نبود ثبات در سیاست‌های حمایتی و تغییر مداوم مقررات، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از تولیدکننده سلب کرده است.

در بخش صنعت نیز وضعیت چندان متفاوت نیست. بسیاری از واحدهای تولیدی کوچک و متوسط با حاشیه سود حداقلی فعالیت می‌کنند و کوچک‌ترین شوک قیمتی می‌تواند آن‌ها را از چرخه تولید خارج کند. کارشناسان هشدار می‌دهند که تداوم این وضعیت، به کاهش سرمایه‌گذاری جدید و فرسودگی ماشین‌آلات منجر خواهد شد؛ مسأله‌ای که در بلندمدت توان رقابتی صنعت کشور را تضعیف می‌کند.

در روزهای گذشته، برخی مسئولان بر ضرورت اصلاح الگوی مصرف انرژی و افزایش بهره‌وری تأکید کرده‌اند. به اعتقاد آن‌ها، کاهش شدت مصرف می‌تواند هم به پایداری تولید کمک کند و هم فشار هزینه‌ای را کاهش دهد. با این حال، اجرای چنین سیاست‌هایی بدون حمایت مالی و فنی از تولیدکنندگان، با مقاومت و دشواری همراه خواهد بود.

راه نجات تولید: تنظیم بازار یا اصلاح ساختار؟

پرسش کلیدی این است که برای بهبود وضعیت تولید و بازار

مواد مهم‌تر از نفت برای آینده اقتصاد جهانی

سخت‌افزارهای پیشرفته نظامی هستند. همچنین اهمیت آنها برای مراکز داده و زیرساخت‌های مرتبط با هوش مصنوعی به‌طور فزاینده‌ای افزایش می‌یابد.

اقتصاد آهنربا در حال شتاب گرفتن است

در کنفرانس «معادن، آهنرباها و موتورهای عنصر خاکی کمیاب» (REM&M) در اکتبر ۲۰۲۵ در تورنتو، لاوسون ویندر، تحلیلگر کالاهای بانک آمریکا، موارد نوظهور را تشریح کرد. داده‌های ذکر شده توسط بانک آمریکا نشان می‌دهد که تقاضا برای آهنربای نئودیمیوم جهانی که یکی از مفیدترین انواع عنصر خاکی کمیاب به شمار می‌رود، می‌تواند تا سال ۲۰۳۵ با نرخ ترکیبی سالانه تقریباً ۹ درصد رشد کند. پیش‌بینی می‌شود خودروهای برقی شواری رشدی حدود ۱۱ درصد در سال داشته باشند. تقاضای رباتیک می‌تواند نزدیک به ۲۹ درصد افزایش یابد. در آمریکا، این اعداد حتی تندتر هستند. پیش‌بینی می‌شود تقاضای آهنربا تا سال ۲۰۳۵ تقریباً با نرخ رشد سالانه ۱۸ درصد، پنج برابر شود، تقاضای اروپا می‌تواند در مدت مشابه حدود دو و نیم برابر افزایش یابد.

در مقایسه، پیش‌بینی می‌شود رشد تقاضای جهانی نفت در همین افق، سالانه به زیر یک درصد کاهش یابد.

تقاضا بسیار جلوتر از عرضه است

در حالیکه تقاضا برای عنصر خاکی کمیاب در حال افزایش است، اروپا عملاً هیچ تأسیسات استخراج یا فرآوری عنصر خاکی کمیاب داخلی ندارد. بانک آمریکا انتظار دارد که کمبود عرضه در این منطقه ادامه یابد و با افزایش تقاضا از پایهای که از قبل بالا بوده، کمبودها افزایش یابد. چین تقریباً ۹۰ درصد از تولید اکسید عنصر خاکی کمیاب در نئودیمیوم و پراسئودیمیوم، تقریباً تمام تولید اکسید عنصر خاکی کمیاب سنگین در دیسپروزیوم و تربیوم و همچنین حدود ۸۹ درصد از تولید آهنربای عنصر خاکی کمیاب را به‌طور کلی به خود اختصاص داده است.

در مورد ظرفیت فرآوری، بانک آمریکا تخمین می‌زند که چین تقریباً ۸۷ درصد از ظرفیت جهانی برای تبدیل مواد معدنی به محصولات جدا شده‌ای که تولیدکنندگان می‌توانند از آنها استفاده کنند را در اختیار دارد.

وقتی صحبت از مواد فرآوری نشده می‌شود، چین حدود ۴۹ درصد از ذخایر اکسید عنصر خاکی کمیاب جهان را در اختیار دارد و تقریباً ۶۹ درصد از تولید جدا نشده جهانی را تولید می‌کند.

فرصت امروز: در حالی که آمارهای رسمی از افزایش تولید در بخش‌هایی مانند مرغ، تخم‌مرغ و برخی محصولات کشاورزی حکایت دارد، بازار مصرف همچنان با نوسان قیمت و بی‌ثباتی روبه‌روست. این تناقض، یکی از چالش‌های مزمن اقتصاد ایران را بار دیگر آشکار کرده است: شکاف میان «تولید کافی» و «دسترسی پایدار و ارزان مصرف‌کننده».

بر اساس برآوردهای اخیر، ظرفیت تولید مرغ و تخم‌مرغ در کشور از نیاز مصرف داخلی فراتر رفته و حتی امکان صادرات نیز وجود دارد. با این حال، مصرف‌کننده نهایی همچنان با قیمت‌هایی مواجه است که نسبت به درآمد خانوار سنگین به نظر می‌رسد. کارشناسان معتقدند مشکل اصلی نه در میزان تولید، بلکه در ساختار توزیع، هزینه‌های جانبی و نوسانات نهاده‌های تولید نهفته است.

در بخش کشاورزی نیز وضعیت مشابهی دیده می‌شود. محصولاتی مانند برنج، گوشت قرمز و سایر کالاهای اساسی، اگرچه از نظر عرضه دچار کمبود حاد نیستند، اما هزینه تمام‌شده بالا و ضعف در سیاست‌های تنظیم بازار باعث شده قیمت‌ها برای خانوارهای متوسط و کم‌درآمد همچنان چالش‌برانگیز باشد. این شرایط، فشار معیشتی را افزایش داده و نقش دولت در مدیریت زنجیره تأمین را بیش از پیش پررنگ کرده است.

هزینه انرژی و نهاده‌ها؛ پاشنه آشیل تولید

یکی از مهم‌ترین عوامل فشار بر بخش تولید، افزایش هزینه انرژی و نهاده‌های وابسته است. در ماه‌های اخیر، بحث شدت بالای مصرف انرژی در صنایع و کشاورزی بارها از سوی مسئولان مطرح شده است.

در حالی که نفت خام بر قرن گذشته تاثیر گذاشت، اما عناصر خاکی کمیاب ممکن است قرن بعدی را شکل دهند.

به گزارش ایسنا، با برقی شدن اقتصادها و گسترش هوش مصنوعی، کنترل بر مواد حیاتی در حال تبدیل شدن به منبع جدیدی از قدرت جهانی است.

در بیشتر قرن گذشته، نفت ستون فقرات اقتصاد جهانی بوده است. این ماده سوخت کارخانه‌ها، حمل و نقل و تجارت را تأمین می‌کرد و به تعیین اینکه کدام کشورها ثروتمند شدند و کدام کشورها وابسته ماندند، کمک می‌کرد. کنترل بر جریان‌های نفت خام اغلب به اهرمی برای تورم، تولید صنعتی و در لحظات بحرانی، نتیجه جنگ‌ها تبدیل می‌شد.

این نفوذ از بین نرفته است. قیمت نفت همچنان قدرت برهم زدن اقتصادها را دارد. افزایش ناگهانی قیمت آن می‌تواند به سرعت به تورم دامن بزند، تصمیمات بانک مرکزی را پیچیده کند و بر امور مالی عمومی فشار وارد کند. برای دولت‌ها، امنیت انرژی همچنان یک نگرانی مکرر است، به ویژه هنگامی که تنش‌های ژئوپلیتیکی افزایش می‌یابد. با این حال، پایه‌های قدرت جهانی در حال تغییر است. با برقی شدن اقتصادها و گسترش فناوری‌های دیجیتال در هر لایه از تولید، نوع متفاوتی از منبع در کانون توجه قرار می‌گیرد.

از طلای سیاه تا فلزات استراتژیک

نقش نفت در اقتصاد جهانی هنوز به پایان نرسیده است. مصرف جهانی هنوز بیش از ۱۰۰ میلیون بشکه در روز است و اکثر پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که تقاضا تا دهه ۲۰۳۰، حتی با وجود پیشرفت ناهموار گذار انرژی، همچنان قوی خواهد ماند.

بازارهای نفت برای مقیاس‌پذیری و انعطاف‌پذیری ساخته شده‌اند. نفت خام را می‌توان از طریق اقیانوس‌ها حمل کرد، در ذخایر استراتژیک ذخیره کرد و از طریق شاخص‌ها معامله کرد. هنگامی که عرضه مختل می‌شود، سیستم معمولاً می‌تواند خود را تنظیم کند، گاهی اوقات به سختی، اما اغلب به سرعت این اتفاق می‌افتد.

عناصر خاکی کمیاب جایگاه کاملاً متفاوتی دارند. آنها برای انرژی سوزانده نمی‌شوند یا در حجم‌های عظیم روزانه معامله نمی‌شوند. در عوض، آنها در قلب فناوری‌هایی که زیربنای برق‌رسانی، اتوماسیون و زیرساخت‌های دیجیتال هستند، جاسازی شده‌اند. آهنرباهای دائمی ساخته شده از عناصر خاکی کمیاب، اجزای حیاتی در موتورهای خودروهای برقی، توربین‌های بادی، رباتیک، سیستم‌های هوافضا و

تداوم خدمات رسانی در سرما یه زیر صفر درجه؛

سوخت رسانی به مناطق سخت گذر آذربایجان شرقی

فرصت امروز - ماهان فلاح: بارش سنگین برف، شرایط جوی نامساعد با وجود کولاک و برودت شدید هوا، مانع تلاش و خدمت رسانی جهادگران سنگر سوخت رسانی در منطقه آذربایجان شرقی نشد و توزیع سوخت به مصرف کنندگان در مناطق سخت گذر استان بی وقفه ادامه دارد. مدیر منطقه شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اشاره به بارش های سنگین برف در استان به ویژه در مناطق روستایی و سخت گذر و برودت شدید هوا گفت: برف و

کولاک شدید سرمای زیر صفر

در شهر ایران در روزهای اخیر در ناحیه سراب با ۲۸ درجه زیر صفر همگام با نواحی دیگر منطقه در تلاشی بی وقفه سوخت مورد نیاز مردم شریف را در بخش های مختلف مصرف به موقع تأمین و توزیع کردید. ناصر راشدی، ضمن تقدیر از زحمات و تلاشهای جهادی مسئولین و کارکنان منطقه، رانندگان تانلشگر نفتکش، شرکت های حمل و نقل فرآورده های نفتی، صاحبان و کارکنان مجاری عرضه سوخت، شرکت ها و تأسیسات گاز مایع افزود: با تلاش و همت مجموعه خدوم سوخت رسانی، سوخت مورد نیاز مناطق روستایی و عشایر و سوخت دوم صنایع و سایر بخش ها برای شرایط اضطراری و افت احتمالی فشار گاز تأمین شده و مشکلی در این خصوص در منطقه نخواهیم داشت.

مصرف گاز طبیعی به صورت لحظه ای پایش و رصد می شود

شهرکرد - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری، رئیس امور مانیوتورینگ شرکت گاز استان با ارائه گزارشی تصویری، آخرین وضعیت میزان مصرف گاز طبیعی در سطح استان چهارمحال و بختیاری را تشریح کرد. وی با اشاره به دادههای ثبت‌شده در مرکز مانیتورینگ شرکت گاز استان، اظهار داشت: میزان مصرف گاز طبیعی در بخش‌های خانگی، تجاری و صنعتی به‌صورت لحظه‌ای رصد و پایش می‌شود و این اطلاعات نقش مهمی در مدیریت شبکه، پایداری جریان گاز و جلوگیری از افت فشار،به‌ویژه در روزهای سرد سال دارد. رئیس امور مانیتورینگ شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری افزود: بررسی‌ها نشان می‌دهد بیشترین سهم مصرف گاز مربوط به بخش خانگی است و رعایت الگوی مصرف بهینه توسط شهروندان می‌تواند تأثیر بسزایی در تداوم گازرسانی پایدار در سراسر استان داشته باشد. وی همچنین با تأکید بر اهمیت صرفه‌جویی در مصرف گاز، از مشترکان خواست با اقداماتی نظیر تنظیم دمای وسایل گرمایشی، عایق‌بندی مناسب ساختمان‌ها و استفاده صحیح از تجهیزات گازرسان، شرکت گاز استان را در مدیریت بهتر مصرف یاری کنند. گفتنی است مرکز مانیتورینگ شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری به‌صورت شبانه‌روزی فعال بوده و با پایش مستمر شبکه گاز، نقش مهمی در تأمین ایمن و پایدار گاز طبیعی برای مشترکان ایفا می‌کند.

نمای کلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

فرصت امروز - ماهان فلاح: اعضای شورای سیاستگذاری نمایشگاه قرآن و عترت تبریز با حجت‌الاسلام مطهری‌اصل نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه تبریز درخصوص برگزاری این نمایشگاه دیدار و گفت و گو کردند.

ایسن دیدار با هدف برنامه‌ریزی برای برگزاری متفاوت و اثرگذار این رویداد قرآنی، برگزار شد. این دیدار با محوریت بررسی زمان، ساختار و برنامه‌های اجرایی این رویداد بزرگ فرهنگی و دینی برگزار شد و حجت‌الاسلام احمد مطهری اصل نماینده ولی فقیه در استان، امام جمعه تبریز و رئیس شورای سیاستگذاری نمایشگاه قرآن و عترت در این دیدار اظهار داشت: برگزاری این نمایشگاه فرهنگی - دینی فعالیت‌تأثیرگذاری برای تربیت جوانان و نوجوانان در راستای سفارشات اهل بیت (ع) برای تدبیر، تلاوت و حفظ قرآن است.

وی افزود: اگر نمایشگاه عترت در کنار قرآن کریم برگزار شود تأثیرگذاری بیشتر و بهتری خواهد داشت. حجت‌الاسلام مطهری اصل از تمام نهادهای فرهنگی و اجرایی خواست تا با همراهی و همکاری در برگزاری این نمایشگاه، زمینه را برای تحقق جامعه قرآنی و تربیت نسلی قرآنی فراهم نمایند.

وی همچنین بر لزوم بهره‌مندی از همراهی و همکاری خیران قرآنی در برگزاری نمایشگاه قرآن و عترت تبریز تأکید کرد. نعمت‌اله پایان، مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامي آذربایجان شرقی نیز در این دیدار با اشاره به سابقه برگزاری نمایشگاه قرآن در استان گفت: نمایشگاه قرآن از سال ۱۳۹۳ تاکنون به‌صورت جدی برگزار نشده و یکی از مطالبات اساسی جامعه قرآنی استان به شمار می‌آید. وی افزود: امید داریم با برگزاری این نمایشگاه، معارف قرآن و عترت به‌گونه‌ای شایسته و متناسب با نیازهای روز جامعه، به‌ویژه برای نسل جوان، روایت و تبیین شود. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان با تأکید بر

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری

نمای داخلی از ساختمان مرکزی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری



ضرورت انتخاب زمان مناسب برای برگزاری این رویداد، خاطرنشان کرد: در ایام ماه مبارک رمضان به دلیل تراکم برنامه‌ها، نمایشگاه معمولاً باذهدی و خروجی مطلوبی ندارد؛ از این‌رو زمان پیشنهادی برای برگزاری آن ایام ماه شعبان و همزمان با جشن‌های نیمه‌شعبان است. وی تصریح کرد: اسمال نمایشگاه قرآن کریم از پانزدهم بهمن ماه و همزمان با نیمه شعبان فعالیت خود را آغاز کرده و تا بیست و یک بهمن ماه ادامه خواهد داشت و همچنین مراسم افتتاحیه نمایشگاه در سالان آملی نتاتر مصلا با تجلیل از فعالان حوزه قرآن علی‌الخصوص فعالان قرآنی در صوف مختلف که حافظان قرآن نیز هستند برگزار می‌شود.

پایان همچنین از برگزاری دو رویداد قرآنی در روزها و هفته های اخیر در استان خبر داد و گفت: در طی روزهای گذشته رویداد شهر من شهر نماز در تبریز بناب و آذرشهر برگزار شد و با استقبال جامعه هدف مواجه شد و رویداد ملی حافظ شونو نیز در استان در حال برگزاری است که استان ما از نظر استقبال

باران برکت، برق آرامش؛ نشست مشترک مدیران آب و برق هرمزگان در سد استقلال میناب



برقرسانی بدون وقفه و رفع قطعاهای شبکه است. جمشید عبدانی، مدیرعامل آب منطقه‌ای هرمزگان نیز ، با تشکر از حمید ساعدیناه، مدیرعامل و پرسنل شرکت توزیع برق استان، گفت: زحمات بی‌وقفه و تلاش شما باعث شد در حوزه‌های آب منطقه‌ای، خاموشی نداشته باشیم و خدمات به‌طور مستمر ارائه شود. عملکرد همکاران شرکت توزیع برق ستدونی است. عبدانی، مدیرعامل آب منطقه‌ای هرمزگان، با اشاره به بارش‌های اخیر اعلام کرد: حجم ورودی آب به سد استقلال میناب به ۹۶ میلیون مترمکعب رسیده و مجموع آب ذخیره‌شده در سدهای استان حدود ۱۴۵ میلیون مترمکعب است که برای مصارف کشاورزی و شرب قابل استفاده خواهد بود. وی در تشریح آخرین وضعیت سد استقلال میناب گفت:

استاندار آذربایجان شرقی:



استان که با صدور بیانیه‌ای به موقع مواضع خود را به روشنی اعلام کردند، شایسته تقدیر است.

وی ادامه داد: گروه های مرجع از جمله روحانیت، دانشگاهیان، فعالان سیاسی و مدنی و روشنفکران استان نیز، به تعبیر مقام معظم رهبری، صف خود را از اغتشاش گران جدا کردند و نقش مهمی در روشنگری جامعه داشتند. استاندار آذربایجان شرقی خاطرنشان کرد: فهم و درک عمیق مردم استان از

بزرگراه شهید سلیمانی پروژه ملی و مشترک شورا،شهرداری و دولت است



برداری برساند. وی ابراز امیدواری کرد: تا پایان سال جاری شاهد بهره‌برداری و افتتاح نهایی این طرح‌خواهیم بود. این مسئول اذعان کرد: با افتتاح این پروژه و بر اساس گزارشات متعدد تا ۳۰ درصد از بار ترافیکی آذرانه تهران-کرج- قزوین برای تردد استان‌های عبوری، از محور کلاشهر کرج تسهیل خواهد شد. رئیس کمیسیون حقوقی و نظارت شورای شهر کرج با اشاره به اعتبارات

مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران:

در دیدار اعضای شورای سیاستگذاری نمایشگاه قرآن و عترت با نماینده ولی فقیه در استان مطرح شد:

تبریز در نیمه شعبان معطر به رایحه قرآن می‌شود

رتبه چهارم را در سطح کشور به خود اختصاص داده و سعی خواهیم کرد بازخورد این دو رویداد در نمایشگاه قرآن هم ارائه شود. پایان در ادامه اظهار داشت: تلاش خواهیم کرد نمایشگاهی متفاوت برگزار کنیم تا بتوانیم قشر جوان و نوجوان را هرچه بیشتر با فضای معنوی قرآن و عترت آشنا کنیم. خوشبختانه در تبریز ظرفیت مطلوبی برای برگزاری رویدادهای فاخر فرهنگی با همراهی نخبگان وجود دارد. به گفته وی، در نمایشگاه اسمال چهل درصد فضای نمایشگاه به عرضه تالیفات قرآنی و شصت درصد دیگر به فعالیت‌ها و تولیدات محتوایی فعالان قرآنی اختصاص خواهد یافت تا علاوه بر معرفی آثار و دستاوردها، بستر تعامل و خلاقیت در میان فعالان این حوزه گسترش یابد. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی نمایشگاه قرآن و عترت را مهم‌ترین رویداد قرآنی استان دانست و افزود: این نمایشگاه بسطری جامع برای ترویج معارف نورانی قرآن کریم، تقویت هویت دینی و انقلابی، تعمیق پیوند مردم با آموزه‌های وحیانی و تحقق گفتمان حکمرانی فرهنگی بر محور قرآن است. وی هدف اصلی از برگزاری نمایشگاه را مردمی‌سازی گفتمان قرآنی، ارائه جلوه‌های نوآورانه از تعلیم قرآن کریم و ایجاد پیوند مؤثر میان قرآن، سبک زندگی اسلامی-ایرانی و مسائل معاصر جامعه بر شمرد. پایان با اشاره به بخش‌های مختلف نمایشگاه گفت: برنامه‌ها و بخش‌های این دوره بر پایه معارف قرآن کریم و اهل‌بیت(ع)، توجه ویژه به نسل نوجوان و جوان، عدالت، امید اجتماعی و تحقق تمدن نوین اسلامی طراحی شده است و در برگزاری آن از قالب‌های نوین هنری و رسانه‌ای استفاده خواهد شد. وی در خاتمه تأکید کرد: محور اصلی این نمایشگاه حضور فعال مردم، خانواده‌ها، هیأت‌های مذهبی، نوجوانان و جوانان است و حمایت از ابتکارات مردمی و فعالیت‌های داوطلبانه قرآنی در اولویت برنامه‌ها قرار دارد.

باران برکت، برق آرامش؛ نشست مشترک مدیران آب و برق هرمزگان در سد استقلال میناب

بارندگی‌های اخیر موجب ورود حجم قابل توجهی آب به این سد شده و ذخیره کنونی، ظرفیت مناسبی برای تأمین نیازهای آبی پیش‌رو ایجاد کرده است. حمید ساعدیناه مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان از حضور فعال ۱۷۲ اکپ عملیاتی در سطح استان برای رفع سریع قطعی‌های برق خبر داد و اعلام کرد:خوشبختانه با تلاش بی‌وقفه تیم‌های فنی، هم‌اکنون تمامی روستاهای استان به جز ۲۵ روستا، برق‌دار شده‌اند. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان ، ساعدیناه در جریان بازدید از زیرساخت‌های برق وردان و میناب افزود: در پی طوفان اخیر، حدود ۳۵۰۰ اشتراک در سطح استان همچنان با قطعی برق مواجه هستند که عملیات بازسازی شبکه با حداکثر توان برای برقراری مجدد خدمات در حال انجام است. مدیرعامل شرکت برق هرمزگان خاطرنشان کرد: با وجود خاموشی دو فیدر در پست باس‌سیدون و اختلال در ۹ سکسیونر، تاش‌های گسترده و هماهنگ موجب شده تا بیش از ۹۸ درصد روستاهای استان در سریع‌ترین زمان ممکن به چرخه برق بازگردند. وی در پایان با تقدیر از صبر مردم و تلاش کارکنان، اطمینان داد که تا اساعات آینده مشکلات باقی‌مانده نیز برطرف خواهد شد. شبکه برق به عنوان یک شبکه به هم پیوسته عمل می‌کند که در آن برق از منابع تولید از طریق خطوط انتقال (ولتاژ بالا) به خطوط توزیع (ولتاژ پایین‌تر) که به مشترکان خدمات ارائه می‌دهند، جریان می‌یابد. این طراحی به هم پیوسته به این معنی است که آسیب در هر نقطه می‌تواند بر خدمات رسانی به هزاران مشتری تأثیر بگذارد.

حفظ آرامش جامعه نیازمند هوشمندی عمومی و تبیین فرهنگی است

تحولات تاریخی، زمینه ساز مدیریت صحیح شرایط از سوی مسئولان شد و این موضوع به ویژه در عملکرد شورای تأمین استان و تعامل و همفکری قوای حاکم در استان به خوبی نمایان بود.

سرمست با اشاره به شرایط خاص کشور در مقطعی از زمان، گفت: در جریان جنگ ۱۲ روزه، با وجود آنکه استان آذربایجان شرقی ۷۵ بار مورد حمله قرار گرفت و حدود چهل درصد به جمعیت استان افزوده شد و بیشترین تمرکز و تهاجم دشمن متوجه این استان بود، زمان شناسی و هوشمندی مردم باعث شد آذربایجان شرقی به خوبی بدرخشد.

وی افزود: در اتفاقات اخیر نیز مردم از همنان ابتدا در برابر فراخوان‌ها هوشمندانه عمل کردند، تمامی اعضای شورای تأمین استان پای کار بودند و نیروهای امنیتی نیز با هوشمندی و خویشتن داری وظایف خود را انجام دادند. استاندار آذربایجان شرقی در پایان تأکید کرد: شرایط پیش‌رو نیازمند هوشمندی و هوشیاری احاد جامعه است و نهادهای فرهنگی باید تبیین و روشنگری را بیش از پیش در دستور کار قرار دهند. سرمست تأکید کرد: تلاش مدیریت استان همواره بر این است که آرامش در متن جامعه حفظ و نهادینه شود.

اختصاص یافته گفت: در طول سال‌های اجرای پروژه، شهرداری کرج با انجام تملکات، بهارنرها و پرداخت‌های پیمانی و اوراقی، حدود ۲۰ همت از منابع شهرداری و بودجه شورای اسلامی شهر را به تکمیل این طرح اختصاص داده است. وی یادآور شد: در زمان ریاست‌جمهوری شهید آیت‌الله سید

نویسنده: علی آل علی

فرهنگ عامه کارآفرین را به عنوان یک هنرمند تنها، یک شورشی رویاپرداز و یک نابغه منزوی به تصویر می کشد که در لحظه ای از الهام ناگهانی ایده ای درخشان به ذهنش خطور می کند و جهان را تغییر می دهد. این روایت رمانتیک، هرچند برای ساختن فیلم های سینمایی جذاب است، اما یکی از مخرب ترین افسانه ها در دنیای کسب و کار است. این افسانه کارآفرینی را به یک رویداد جادویی و غیرقابل دسترس تقلیل می دهد که تنها برای عده ای معدود با ویژگی های ژنتیکی خاص ممکن است.

حقیقت اما بسیار متفاوت و امیدبخش تر است. ساختن یک کسب و کار موفق، کمتر شباهتی به نقاشی کردن یک شاهکار دارد و بسیار بیشتر به معماری و مهندسی یک سازه مستحکم شبیه است. کارآفرینی یک هنر نیست؛ یک علم است. یک فرآیند منضبط، قابل یادگیری و نظام مند که با کنار زدن افسانه ها و تمرکز بر اصول بنیادین، شانس موفقیت را از یک لاتاری شانسِی، به یک نتیجه محتمل تبدیل می کند.

افسانه زدایی از کارآفرینی: انتخاب یک مسئله
ایده پردازی اغلب به عنوان نقطه آغازین سفر کارآفرینی معرفی می شود، اما این یکی دیگر از همان افسانه های گمراه کننده است. کارآفرینان منضبط، سفر خود را با جست‌وجو برای یک «ایده» آغاز نمی کنند؛ آنها با جست‌وجو برای یک مسئله دردناک که یک گروه مشخص از مردم با آن روبه‌رو هستند، شروع می کنند. تفاوت این دو رویکرد، بنیادین است.

تمرکز بر ایده، شما را در معرض خطر ساختن چیزی قرار می دهد که هیچ‌کس به آن نیاز ندارد (یک راه حل در

نویسنده: علی آل علی

صاحب یک کسب و کار کوچک بودن، مترادف با یک هنر است؛ هنر تبدیل شدن به یک ارتش یک نفره. شما در یک روز کلاه مدیر بازاریابی، حسابدار، مسئول فروش، مدیر شبکه های اجتماعی و حتی سرایدار دفترتان را بر سر می گذارید. این چرخه بی پایان انجام همزمان چندین وظیفه هرچند قهرمانانه، اما به شدت فرساینده است و بزرگ‌ترین دشمن شما یعنی کمبود زمان را به یک غول شکست ناپذیر تبدیل می کند.

برای دهه ها رشد برای یک کسب و کار کوچک به معنای یک چیز بود: استخدام نیروی انسانی بیشتر. اما امروز، یک انقلاب بی صدا در حال وقوع است؛ یک نیروی جدید وارد میدان شده که می تواند بازی را برای همیشه عوض کند: هوش مصنوعی ! بسیاری هنوز هوش مصنوعی را یک تکنولوژی پیچیده و دور از دسترس می داند که فقط برای غول های سیلیکون ولی مانند گوگل و آمازون کاربرد دارد. اما این تصور به سرعت در حال رنگ باختن است. امروزه هوش مصنوعی در قالب ابزارهای ساده، مقرون به صرفه و کاربرپسندی ارائه می شود که می توانند نقش یک کارمند فوق العاده باهوش، خستگی ناپذیر و ۲۴ ساعته را برای کسب و کارهای کوچک ایفا کنند. این دیگر دردِ راه جایگزین کردن صاحب کسب و کار نیست؛ بلکه درِ راه تقویت اوست. هوش مصنوعی آمده تا کارهای تکراری، زمانبر و داده محور را از دوش شما بردارد تا شما بتوانید بر روی ارزشمندترین دارایی خود تمرکز کنید: خلاقیت استراتژی و ارتباط انسانی با مشتریان. در واقع هوش مصنوعی این قدرت را دارد که ارتش یک نفره شما را به

نویسنده: علی آل علی

موتورهای بخار صنعتی اولیه نمادی از قدرت و فعالیت بودند. حجم عظیمی از دود و بخار تولید می کردند و با سُر و صدایی کرکننده، چرخ دنده های غول پیکر را به حرکت وامی داشتند. در نگاه اول، این حجم از فعالیت، مترادف با بهره وری بود. اما در واقعیت، بخش بزرگی از انرژی تولیدشده در این سیستم ها، صرف تولید گرما و اصطکاک پیبوده می شد و تنها کسری از آن به نیروی محرکه مفید تبدیل می گردید. بسیاری تیم های بازاریابی امروز به طرز خطرناکی به این موتورهای اولیه شباهت دارند. آنها در دریایی از فعالیت غرق شده اند، جسات بی پایان، اعلان های نرم افزاری مداوم، تولید محتوای بی وقفه و اجرای کمپین های متعدد. از بیرون، این حجم از کار، تحسین برانگیز به نظر می رسد، اما این تصویر، یک سراب خطرناک است که میان مشغول بودن و موثر بودن

جست‌وجوی یک مسئله). اما تمرکز بر یک مسئله واقعی، تضمین می کند که اگر شما بتوانید یک راه حل کارآمد ارائه دهید، یک بازار بالقوه برای آن وجود خواهد داشت. این تعبیر دیدگاه، کارآفرین را از جایگاه یک مخترع خودمحور، به جایگاه یک خدمتگزار همدل منتقل می کند. وظیفه شما خلق یک محصول درخشان نیست؛ وظیفه شما حل یک مشکل واقعی برای انسان های واقعی است و محصول شما، تنها ابزاری برای رسیدن به این هدف است.

شرکت اسلک (Slack) نمونه ای کلاسیک از این رویکرد است. بنیانگذاران اسلک در ابتدا در حال ساختن یک بازی کامپیوتری بودند. آن بازی در نهایت با شکست مواجه شد اما در حین ساختن آن بازی، آنها برای حل مشکل ارتباطات داخلی تیم پراکنده خود، یک ابزار چت داخلی بسیار کارآمد برای خودشان ساخته بودند. آنها پس از شکست پروژه اصلی، متوجه شدند که آن ابزار جانبی، در واقع راه حلی برای یک مسئله بسیار بزرگ‌تر و دردناک تر در دنیای کسب و کار است: ارتباطات تیمی ناکارآمد و هرج و مرج ناشی از ایمیل های بی پایان. آنها کسب و کار خود را بر پایه آن ایده اولیه بازی سازی بنا نکردند، بلکه آن را حول محور حل یک مشکل واقعی که خودشان با آن دست و پنجه نرم کرده بودند، بازتعریف کردند. موفقیت خیره کننده اسلک، محصول تمرکز وسواس گونه بر حل یک مسئله مشخص بود، نه تعقیب یک ایده اولیه پرزرق و برق.

فتح یک جزیره کوچک: قدرت استراتژی سرپل
کارآفرینان تازه کار اغلب وسوسه می شوند تا محصول خود را برای همه به بازار عرضه کنند، با این باور که یک بازار بزرگ‌تر، شانس موفقیت بیشتری را به همراه دارد اما کارآفرینی منضبط، دقیقاً برعکس این منطق را آموزش می

دهد. یکی از حیاتی ترین قدم ها در این فرآیند، انتخاب یک بازار سرپل (Beachhead Market) است؛ یک بخش کوچک، مشخص و همگن از بازار که در آن می توانید با منابع مشخص خود، به یک جایگاه نسبتاً پایدار کنید، درست مانند یک ارتش که قبل از فتح یک قاره، ابتدا یک ساحل کوچک و قابل دفاع را تصرف می کند. تمرکز بر این بازار کوچک اولیه به شما اجازه می دهد تا محصول خود را با سرعت بیشتری با نیازهای یک گروه مشتری کاملاً مشخص تطبیق دهید، یک شهرت اولیه قدرتمند بسازید، یک مدل کسب و کار سودآور را در مقیاس کوچک اثبات کنید و سپس از آن به عنوان پایگاهی برای حمله به بازارهای مجاور و بزرگ‌تر استفاده نمایید. تلاش برای راضی کردن همه، سریع ترین راه برای راضی نکردن هیچ‌کس است. فیس‌بوک نمونه ای عالی از اجرای بی نقص استراتژی سرپل است. مارک زاکربرگ، فیس‌بوک را برای تمام مردم جهان راه اندازی نکرد. او آن را منحصرًا برای یک بازار فوق العاده کوچک، خاص و به شدت مرتبط راه اندازی کرد: دانشجویان دانشگاه هاروارد. تمام دانشجویان این دانشگاه، نیازهای مشابه، دایره اجتماعی مشترک و سبک زندگی نزدیکی داشتند. این تمرکز کلیزری به فیس‌بوک اجازه داد تا به سرعت در این جامعه کوچک به پذیرش ۱۰۰ درصدی برسد و محصول خود را براساس بازخوردهای آنها بهینه کند. پس از تسخیر کامل هاروارد، آنها به سراغ بازارهای مجاور یعنی سایر دانشگاه های معتبر رفتند و تنها پس از تثبیت سلطه خود در بازار دانشگاهی، به تدریج به روی عموم مردم باز شدند. این رویکرد منضبط و مرحله ای، پایه های رشد انفجاری فیس‌بوک را بنا نهاد، در حالی که بسیاری از رقبای آن به دلیل تلاش برای هدف قرار دادن یک بازار بیش از حد گسترده از همان ابتدا، با شکست مواجه شدند.

هوش مصنوعی چطور دنیای کسب و کار را ساده‌تر می‌کند؟

کارآفرینی ساده‌تر با هوش مصنوعی

فرصت از دست رفته است. اما شما نمی توانید ۲۴ ساعت شبانه روز و هفت روز هفته آنلاین و آماده پاسخگویی باشید. اینجا جایی است که چت بات های هوشمند وارد عمل می شوند. نسل جدید این چت بات ها که با هوش مصنوعی تقویت شده اند، دیگر ربات های خشک و کلیشه ای گذشته نیستند. آنها می توانند زبان طبیعی انسان را بفهمند، به سوالات متداول مشتریان (مانند ساعات کاری، آدرس، قیمت ها و موجودی محصولات) به صورت آنی پاسخ دهند و حتی در صورت نیاز، مشتری را به یک اپراتور انسانی منتقل کنند.

حضور یک چت بات هوشمند در وب سایت یا صفحه فیس‌بوک شما، مانند داشتن یک کارمند خدمات مشتریان است که هرگز خسته یا بی حوصله نمی شود.

او می تواند در ساعت دو نیمه شب به یک مشتری از آن سوی دنیا پاسخ دهد، اطلاعات تماس او را برای پیگیری های بعدی ثبت کند و یک تجربه اولیه مثبت و حرفه ای برای برند شما خلق نماید. این کار نه تنها رضایت مشتری را افزایش می دهد، بلکه تضمین می کند که هیچ فرصت فروشی به دلیل تاخیر در پاسخگویی از دست نخواهد رفت.

خواندن ذهن مشتری

شما به عنوان صاحب کسب و کار در اقیانوسی از داده ها شناور هستید: داده های فروش از وب سایت آمار بازدید از شبکه های اجتماعی، رفتار کاربران در گوگل آنالیتیکس و مانند اینها. اما استخراج معنا و بینش از این داده ها، یک مهارت تخصصی و زمانبر است. هوش مصنوعی می تواند نقش یک تحلیلگر فوق العاده را برای شما ایفا کند؛ تحلیلگری که الگوها و روندهایی را کشف می کند که شاید

از حدس تا حقیقت: جایگزینی نظرات با داده ها
در مراحل اولیه یک کسب و کار، عدم قطعیت همه جا را فرا گرفته است. در چنین محیطی، تکیه بر «نظر» شخصی بنیانگذاران، یک قمار بسیار پرریسک است. کارآفرینی منضبط، یک فرایند نظام مند برای تبدیل کردن مفروضات و حدس های اولیه به داده ها و حقایق اثبات شده است. این به معنای آن است که هر جنبه ای از مدل کسب و کار، از ارزش پیشنهادی به مشتری گرفته تا کانال های بازاریابی و مدل قیمت گذاری، باید به عنوان یک فرضیه در نظر گرفته شود که باید به صورت علمی در دنیای واقعی آزمایش گردد. این رویکرد نیازمند فروتنی برای پذیرش این احتمال است که ایده های اولیه شما ممکن است کاملاً اشتباه باشند و شجاعت برای تغییر مسیر براساس داده های واقعی، حتی اگر با باورهای اولیه شما در تضاد باشد. کارآفرینان موفق، کمتر به شهود خود اعتماد می کنند و بیشتر به شواهد به دست آمده از مشتریان واقعی تکیه می نمایند.

اریسک ریس، با معرفی مفهوم استارت‌آپ ناب این طرز فکر علمی را در قالب یک متدولوژی عملی معرفی کرد. چرخه «ساختن-اندازه گیری-یادگیری» قلب این رویکرد را تشکیل می دهد. به جای صرف ماه ها یا سال ها برای ساختن یک محصول کامل براساس مفروضات داخلی، شما یک حداقل محصول پذیرفتنی (MVP) را می سازید که تنها قابلیت های اصلی را دارد. سپس این محصول را در اختیار مشتریان اولیه قرار می دهید و رفتار واقعی آنها را در دقت «اندازه گیری» می کنید. در نهایت، از این داده ها یاد می گیرید تا فرضیه های خود را تایید یا رد کنید و در مسیر درست حرکت نمایید. شرکت دراپ باکس از این روش به شکلی درخشان استفاده کرد. آنها به جای ساختن یک

هرگز به چشم شما نیایند.

ابزارهای تحلیلی مجهز به هوش مصنوعی می توانند به شما بگویند که کدام محصولات بیشتر با هم خریداری می شوند، چه گروهی از مشتریان بیشترین وفاداری را دارند یا چه ساعاتی از روز بهترین زمان برای انتشار پست در اینستاگرام است.

آنها فقط به شما نمی گویند چه اتفاقی افتاده، بلکه به شما کمک می کنند بفهمید چرا این اتفاق افتاده و قدم بعدی شما چه می تواند باشد. به عنوان مثال، هوش مصنوعی می تواند با تحلیل داده های فروش، پیش‌بینی کند که تقاضا برای یک محصول خاص در ماه آینده افزایش خواهد یافت و به شما پیشنهاد دهد که موجودی انبار خود را به موقع افزایش دهید. این یعنی حرکت از مدیریت واکنشی به مدیریت پیشگیرانه و استراتژی‌یک.

پشتیباری برای کارهای روزمره

بخش بزرگی از زمان یک کارآفرین، صرف کارهای اداری و تکراری می شود: تنظیم قرار ملاقات ها، پیگیری فاکتورها، خلاصه نویسی جلسات و مدیریت ایمیل ها. این کارها، هرچند ضروری، اما انرژی ذهنی و خلاقیت شما را می بلعند. ابزارهای هوش مصنوعی به شکل فراینده ای در حال برعهده گرفتن این وظایف هستند.

امروزه ابزارهایی وجود دارند که می توانند به طور خودکار متن یک جلسه صوتی یا تصویری را به نوشته تبدیل کرده و حتی خلاصه ای از نکات کلیدی و وظایف تعیین شده را استخراج کنند. دستیارهای هوشمند می توانند با بررسی تقویم شما و طرف مقابل، بهترین زمان ممکن برای یک قرار ملاقات را پیدا و آن را تنظیم کنند.

زیرساخت پیچیده، ابتدا یک ویدئوی ساده ساختند که نحوه کار محصول را شبیه سازی می کرد و آن را منتشر کردند. واکنش مثبت و ثبت نام گسترده کاربران، فرضیه اصلی آنها مبنی بر وجود تقاضای پراي چنین محصولی را قبل از نوشتن حتی یک خط کد پیچیده، اثبات کرد.

سختن پایانی

کنار گذاشتن تصویر رمانتیک اما ناکارآمد کارآفرین به عنوان یک هنرمند تنها، آزادبخش ترین قدمی است که یک بنیانگذار کسب و کار می تواند بردارد. پذیرش کارآفرینی به عنوان یک علم منضبط و یک فرایند قابل یادگیری، این فرصت را نه تنها برای نوایع، که برای تمام افراد سختکوش، کنجکاو و متعهدی که حاضرند این مسیر را گام به گام طی کنند، فراهم می آورد. این رویکرد، عدم قطعیت را به طور کامل از بین نمی برد، اما با فراهم کردن یک چارچوب فکری و یک نقشه راه عملی، ریسک را به شکل چشمگیری مدیریت می کند. موفقیت در ساختن یک کسب و کار، نتیجه الهام ناگهانی نیست؛ این محصول اجرای منضبط هزاران تصمیم کوچک و درست در طول زمان است. آزادی واقعی کارآفرینی، نه در هرج و مرج خلاقانه، که در تسلط بر اصول بنیادین این علم نهفته است.

منابع:

https://www.inc.com/inc-custom-studio/disciplined-entrepreneurship-what-it-۹۱۲۶۸۴۷/really-takes-to-build-a-business
https://medium.com/@steps-to-a-۲۴/businessandbooks
successful-startup-from-disciplined-entrepreneurship-by-bill-aulet-ff۹c۱fc۴۰۳۲

حتی مدیریت ایمیل ها نیز با هوش مصنوعی هوشمندتر شده است؛ ابزارهایی که می توانند ایمیل های مهم را اولویت بندی کرده و پیش نویس پاسخ های مناسب را به شما پیشنهاد دهند. هر ساعتی که از این کارهای روزمره آزاد شود، یک ساعت اضافه برای فکر کردن به رشد، نوآوری و استراتژی های بزرگ‌تر است.

سختن پایانی

آینده کسب و کارهای کوچک متعلق به آنهایی است که یاد می گیرند چگونه هوشمندانه از تکنولوژی به عنوان یک اهرم رشد استفاده کنند. هوش مصنوعی یک تهدید یا یک هیولای پیچیده نیست؛ بلکه قدرتمندترین دوستی است که یک ارتش یک نفره می تواند آرزویش را داشته باشد. این ابزار به شما اجازه می دهد تا با منابعی محدود، کارهایی را انجام دهید که تا همین چند سال پیش، نیازمند یک تیم بزرگ و بودجه هنگفت بود.

ماموریت شما به عنوان یک کارآفرین انجام دادن تمام کارها نیست. ماموریت شما، رهبری کردن است. هوش مصنوعی به شما این فرصت طلایی را می دهد که از نقش نوازنده تمام سازها در ارکستر شلوغ تان فاصله بگیرید و جایگاه واقعی خود را پیدا کنید: جایگاه رهبر ارکستر. کسی که با چشم‌اندازی روشن، چوب رهبری را به دست می گیرد و با هماهنگ کردن تمام بخش ها، زیباترین موسیقی ممکن را برای مشتریانش می نوازد.

منابع:

https://time.com/partner-ways-ai-can-make-life-easier-for-small-business-owners

هرگز به چشم شما نیایند.

هرگز به چشم شما نیایند.

خود رهبری است. حفاظت از زمان و فضای ذهنی تیم، این امتیاز لوکس نیست، بلکه یک پیش‌نیاز اساسی برای تولید کارهای ارزشمند است.

سنجش ارزش به جای شمارش فعالیت

شما نمی توانید چیزی را که به درستی اندازه گیری نمی کنید، بهبود ببخشید. بسیاری از تیم های بازاریابی، قربانی معیارهای پیبودگی (Vanity Metrics) هستند. آنها بهره وری خود را با تعداد پست های منتشرشده در شبکه های اجتماعی، تعداد ایمیل های ارسال شده یا میزان افزایش بازدیدکنندگان وب سایت می سنجند. این اعداد، اگرچه به راحتی قابل شمارش هستند، اما اغلب هیچ ارتباطی با نتایج واقعی کسب و کار ندارند. یک تیم می تواند صدها پست اجتماعی منتشر کند که هیچ تاثیری بر فروش نگذارد یا یک کمپین ایمیلی گسترده اجرا کند که منجر به هیچ مشتری جدیدی نشود. این نوع فعالیت، نه تنها بهره وری نیست، بلکه منابع سازمان را نیز هدر می دهد. جش به سوی بهره وری استراتژیک، نیازمند یک تحول بنیادین در نظام اندازه گیری است. تیم باید خود را با معیارهایی متعدد کند که به طور مستقیم به سلامت و رشد کسب و کار مرتبط هستند، معیارهایی مانند هزینه جذب مشتری، نرخ تبدیل، ارزش طول عمر مشتری و در نهایت، سهم بازاریابی در درآمد کل شرکت. این تغییر، گفتگو را از «چقدر کار انجام دادیم؟» به «چه ارزشی خلق کردیم؟» تغییر می دهد.

شرکت لگو در رویکرد بازاریابی خود این بلوغ در اندازه گیری را به نمایش می گذارد. فراتر از معیارهای ساده ای مانند میزان دیده شدن تبلیغات، تیم های این شرکت به طور وسواس گونه ای بر روی سطح مشارکت معنادر جامعه طرفداران خود تمرکز می کنند. موفقیت پلتفرم ایده های لگو (LEGO Ideas)جایی که طرفداران می توانند طرح های خود را برای تبدیل شدن به یک محصول واقعی ارسال کنند، با تعداد بازدید سنجیده نمی شود، بلکه با کیفیت طرح های ارسالی، میزان مشارکت کاربران در رأی‌گیری و در نهایت، تعداد محصولاتی که از این طریق به مرحله تولید می رسند و به فروش موفق دست می یابند، اندازه گیری می شود. این تمرکز بر نتایج ملموس، تضمین می کند که تلاش های بازاریابی جامعه محور آنها نه تنها به تقویت وفاداری به برند، بلکه به طور مستقیم به نوآوری در محصول و درآمدزایی منجر می شود. این یک مثال کامل از تیمی است که بهره وری خود را نه با حجم فعالیت، بلکه با خلق ارزش واقعی برای شرکت و مشتریانش تعریف می کند.

منابع:

https://sproutsocial.com/insights/marketing-team-productivity
https://www.higher-education-marketing-tips-to-keep-your-marketing-team-ا/com/blog-productive